

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 4

Херсон-2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Херсонського державного університету
(Протокол № 7 від 24.02.2014 р.)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

Антонюк К.В. ФУНКЦІОНАЛЬНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ.....	5
Бондаренко Н.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	10
Вербицька Ю.В., Лаврик І.В. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ПРОВЕДЕННЯ МАСШТАБНИХ СПОРТИВНИХ ПОДІЙ У КОНТЕКСТІ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЛЯ КРАЇН-ОРГАНІЗАТОРІВ.....	15
Дудчик О.Ю., Гулейко Ю.О., Бережна К.В. ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	18
Духновська Л.М., Казанівська О.Т. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ.....	22
Казакова Т.С. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	25
Костирко Л.А. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ.....	28
Мазур О.Є. ДИНАМІКА СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ.....	33
Матусевич К.М. ЕКОНОМІЧНИЙ ІНТЕРЕС ЯК ЧИННИК І РУШІЙНА СИЛА МОТИВАЦІЇ ЛЮДСЬКИХ ДІЙ.....	38
Науменко І.В. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	42
Патюта І.М. ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ У КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ.....	48
Сословський В.Г., Поветкіна А.С. БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	52
Прямухіна Н.В. АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	57
Лукін В.О., Савченко В.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ.....	62
Скоморохова С.Ю., Ніколаєнко С.М., Гейвич Л.В. СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	65
Степаненко О.І., Довга Т.А. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ДОКУМЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....	68
Тришкіна Н.І. ОПТОВА ТОРГІВЛЯ ЯК СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ.....	72
Федяєва М.С. ПРОЦЕС ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	77
Хоружий Б.В., Слободян Н.Г. СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	80
Shaposhnykov K.S., Osadchiy O.D. CONVERGENT DEVELOPMENT INFOCOMMUNICATION OPERATORS IN THE NATIONAL ECONOMY.....	84
Ярошевська О.В. ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ ІЗ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	89

CONTENTS

Antoniuk K.V. FUNCTIONAL DIVERSIFICATION OF INTERNATIONAL TOURIST MARKET.....	5
Bondarenko N.M. THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING ORGANIZATION IN THE ENTERPRISE.....	10
Verbytska Yu.V., Lavryk I.V. ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE LARGE-SCALE SPORTING EVENTS IN THE CONTEXT OF THEIR EFFECTIVENESS FOR THE HOST COUNTRY.....	15
Dudchuk O.Yu., Huleiko Yu.O., Berezhna K.V. PECULIARITIES OF VENTURE BUSINESS IN UKRAINE.....	18
Dukhnovska L.M., Kazanivska O.T. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FINANCIAL LEASING.....	22
Kazakova T.S. CURRENT APPROACHES TO THE DEFINITION OF CORPORATE GOVERNANCE IN TERMS OF THE INFORMATION ECONOMY.....	25
Kostyrko L.A. FINANCIAL SECURITY AS A FACTOR OF COUNTRY'S COMPETITIVENESS.....	28
Mazur O.Ye. DYNAMICS OF CONSUMER DEMAND IN UKRAINE.....	33
Matusevych K.M. THE ECONOMIC INTEREST AS A FACTOR AND THE DRIVING FORCE OF HUMAN ACTION MOTIVATION.....	38
Naumenko I.V. INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGY OF KHARKIV REGION AGRICULTURE LOGISTICS BASE.....	42
Patiuta I.M. STATE FINANCIAL MONITORING IN THE REGULATION OF BANKING SECTOR.....	48
Soslovskiy V.H., Povietkina A.S. BUDGETING IN THE PROVISION OF FINANCIAL SECURITY ENTERPRISE.....	52
Priamukhina N.V. ANALYSIS AND PERFORMANCE IMPROVEMENT AREAS REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY.....	57
Lukin V.O., Savchenko V.I. THEORETICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF TAX REVENUES IN THE BUDGET.....	62
Skomorokhova S.Yu., Nikolaienko S.M., Heivych L.V. THE MODERN CONCEPT OF DEPRECIATION POLICY OF THE COMPANY.....	65
Stepanenko O.I., Dovha T.A. BOOK-KEEPING DOCUMENT AS SOURCE OF DATAWARE OF ACCOUNT OF PRODUCTIVE SUPPLIES.....	68
Trishkina N.I. WHOLESALE AS A PART OF INFRASTRUCTURE COMMODITY MARKETS.....	72
Федяєва М.С. THE DECENTRALIZATION ECONOMY REGULATION PROCESS IN EUROPE AND ITS IMPLICATIONS FOR REGIONAL DEVELOPMENT.....	77
Khoruzhnyi B.V., Slobodian N.H. MODERN STATE AND THE STRATEGIC GUIDELINES OF ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE.....	80
Shaposhnykov K.S., Osadchiy O.D. CONVERGENT DEVELOPMENT INFOCOMMUNICATION OPERATORS IN THE NATIONAL ECONOMY.....	84
Jaroshevskaja O.V. BANKING OPERATIONS WITH SECURITIES: INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET.....	89

УДК 338.487(100):338.33

Антонюк К.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ФУНКЦІОНАЛЬНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

FUNCTIONAL DIVERSIFICATION OF INTERNATIONAL TOURIST MARKET

АНОТАЦІЯ

У даній статті здійснено дослідження функціональної диверсифікації міжнародного ринку туристичних послуг з виокремленням основних функцій туризму. Обґрунтовано економічну важливість та його вплив на економіку країни. Запропоновано функціонально-видову диверсифікацію міжнародного туризму.

Ключові слова: туризм, міжнародний туризм, туристична послуга, світовий туристичний ринок, міжнародний ринок туристичних послуг, класифікація видів туризму, функції туризму, диверсифікація.

АННОТАЦИЯ

В данной статье осуществлено исследование функциональной диверсификации международного рынка туристических услуг с выделением основных функций туризма. Обоснована экономическая важность и его влияние на экономику страны. Предложена функционально-видовая диверсификация международного туризма.

Ключевые слова: туризм, международный туризм, туристическая услуга, мировой туристический рынок, международный рынок туристических услуг, классификация видов туризма, функции туризма, диверсификация.

SUMMARY

In this article is carried out the research of functional diversification of international market of tourism services with the distinguishing of basic functions of tourism. It is grounded economic importance and its impact of the economy of the country. It is offered functionally species diversification of international tourism.

Keywords: tourism, international tourism, tourist service, world tourist market, international market of tourist services, classification of types of tourism, function of tourism, diversification.

Постановка проблеми. Динамічне зростання світового ринку туристичних послуг багато в чому обумовлено його видовою та функціональною диверсифікацією. Бурхливий розвиток міжнародного туризму протягом останніх 150 років, у першу чергу, обумовлено його основними функціями. Функції міжнародного туризму як системи подорожей, що здійснюються на базі міждержавних договорів, з врахуванням діючих міжнародних норм і місцевих звичаїв, визначаються характером його впливу на країну. У цілому варто виділити такі основні функції туризму: економічну, соціально-культурну, оздоровчо-спортивну, освітньо-професійну та функцію задоволення неординарних потреб туристів.

Провідним фактором зростання світового туристичного ринку також є його видова диверсифікація, обумовлена розвитком нових видів туризму. Передбачити майбутні зміни в туризмі

неможливо. Але можна простежити, як диверсифікувалися послуги на світовому туристичному ринку в умовах глобалізації. Для цього, перш за все, необхідно з'ясувати про кількість видів туризму та вчених, які досліджують проблеми галузі, наявність дослідження видів туризму та їх класифікації, появу нових видів на туристичній арені.

Аналіз останніх досліджень. Змістовний аналіз вітчизняних зарубіжних літературних джерел показав, що на сьогодні існує достатньо велика кількість фахівців, що робили спроби визначити основні функції туризму та його вплив на економіку країн світу, класифікувати його за його видами, формами і типами, використовуючи при цьому ті або інші критерії. Серед дослідників слід виділити Герасименка В.Г., Квартальнова В.О., Романову А.О., Балабанова І.Г., Балабанова О.І., Гуляева В.Г., Герчикову І.М., Кифяка В.Ф., Любіцеву О.О., Т.І. Ткаченко, І.М. Школа та ін.

Формування цілей статті. Основна мета даного дослідження – це здійснити дослідження функціональної диверсифікації світового туристичного ринку та класифікувати види туризму за допомогою функціонально-видової диверсифікації міжнародного ринку туристичних послуг, де через основні функції міжнародного туризму висвітлюються ті чи інші його види.

Виклад основного матеріалу. Туристи ХХІ століття «будуть багаті на гроші, але бідні на час» [1, с. 186]. Результатом цього стане зростаючий попит на туристичний продукт, який включає в себе максимум задоволень за мінімальний проміжок часу. Перевага віддаватиметься тематичним паркам та круїзам, які дають туристам можливість відвідати значну кількість місць та об'єктів за короткий час. Прогнозується подальша диференціація пропозиції туристичного продукту, яка має на меті ширше охоплення споживачів з різноманітними потребами й можливостями та подальший процес концентрації капіталів, створення потужних транснаціональних компаній та корпорацій, збережеться тенденція інтеграційних процесів у сфері туризму. У найближчі десять років туризм залишатиметься найбільшим джерелом створення робочих місць у європейських

країнах і туристичних центрах інших регіонів.

На сьогодні можна констатувати той факт, що туризм став явищем, яке увійшло у повсякденне життя майже третини населення планети. Більше того, частка туризму перевищує 10% світової торгівлі товарами й послугами, що дало йому змогу посісти третє місце після експорту нафти та автомобілів. В Угорщині, Чехії, Австрії, Швейцарії, Італії, Франції, Іспанії та Португалії туризм належить до пріоритетних галузей, внесок яких у валовий національний дохід становить 15-35%. За оцінками спеціалістів, нині в туристичній індустрії працює понад 100 млн. осіб, кожне 16-те робоче місце у світі припадає на туризм, кожна 8-ма працездатна людина у світі зайнята в зазначеному секторі [2, с. 35]. Наведені показники свідчать, що дана сфера економічної діяльності спроможна відіграти генеруючу та інтегруючу роль щодо позитивної динаміки кількісних та якісних економічних показників розвитку галузей інших сфер економіки. Таким чином, в умовах глобалізаційних процесів все більшої актуальності набуває дослідження функцій туризму.

Першою й основною функцією туризму, на думку авторів більшості робіт, варто вважати – *економічну*, що впливає на економіку країни чи регіону. Економічна функція визначає прямий вплив через обсяг витрат туристів за винятком обсягу імпорту, необхідного для повного забезпечення туристів товарами й послугами [3, с. 34]. Підприємства, до яких безпосередньо надходять витрати туристів, також мають потребу в покупці товарів і послуг інших секторів місцевої економіки. Туризм впливає на економіку як джерело доходу для місцевого населення туристичних центрів через стимуляцію розвитку галузей, пов'язаних з випуском предметів споживання та сприяє розвитку розважального й пізнавального туризму, приносить прибуток, сприяє розвитку транспортних підприємств і організацій та припливу в країну великих грошових сум в іноземній валюті. Туризм створює робочі місця, що веде до зменшення рівня безробіття, дає можливість отримувати більші доходи, що в свою чергу збільшує податкові надходження як від бізнесу, так і від окремих громадян.

Завдяки хвильовому ефекту, розвиток основних секторів туризму спричиняє серію економічних реакцій в інших секторах економіки й допомагає різкому зростанню кількості малих та середніх підприємств:

- пов'язані з туризмом сектори економіки, де відповідний рівень продажу складає від 50 до 25% – це виробництво спортивного одягу та обладнання, виробництво транспортних засобів (літаків, автомобілів, автобусів, морських суден), торгівля, друкарство, інформаційні та комунікаційні технології, сільське господарство, риболовля тощо;

- пов'язані з туризмом сектори економіки, де відповідний рівень продажу складає менше

25% – це косметична та текстильна індустрія, архітектура та будівництво, банківські послуги тощо.

Виходячи з цього, зростання в туристичному секторі дає позитивний вплив не тільки на сам сектор, а також і на всі, пов'язані з ним виробничі та невиробничі галузі, на зайнятість населення та на загальну економічну ситуацію в регіоні чи країні. Значення міжнародного туризму у світі постійно зростає, що пов'язано із збільшенням його впливу туризму на економіку окремих країн.

В економіці країни міжнародний туризм виконує ряд важливих функцій:

- 1) функція нівелювання платіжного балансу;
- 2) функція створення доходу (туризм – джерело валютних надходжень);
- 3) сприяє диверсифікації економіки, створює галузі, що обслуговують сферу туризму;
- 4) сприяє зайнятості населення;
- 5) з ростом зайнятості в сфері туризму збільшуються доходи населення і підвищується рівень благополуччя нації в цілому;
- 6) функція згладжування (виявляється в тому, що туризм сприяє економічному розвитку слабких у структурному відношенні регіонів);
- 7) соціальна функція.

Туризм по-різному впливає на платіжний баланс кожної країни. Поточний туристичний баланс, як правило, позитивний у країнах Середземномор'я (Франція, Італія, Іспанія, Кіпр, Мальта, а також Австрія і Швейцарія). З країн, що розвиваються, сюди можна віднести Туніс, Таїланд, Мексику, Карибський регіон та ін.

Міжнародний туризм є активним джерелом надходжень іноземної валюти. Наприклад, частина доходів від міжнародного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів і послуг складає: в Іспанії – 35%, Австралії й Греції – по 36%, Швейцарії – 12%, Італії – 11%, Португалії – 21% і на Кіпрі – 52%. В більшості країн, що розвиваються, на долю іноземного туризму припадає 10-15% доходів від експорту товарів і послуг. Проте в деяких країнах цей показник значно вищий, наприклад, у Колумбії він складає 20%, на Ямайці – 30%, у Панамі – 55%, на Гаїті – 73%. Доходи, які отримуються від розвитку туризму в усіх країнах світу, у 2,5 рази вищі за всесвітні доходи від експорту нафти (варто зазначити, що 11 країн-членів ОПЕК реалізують на світових ринках сиру нафту на суму 170-180 млрд. дол. США) [4].

Внаслідок витрат, здійснюваних іноземними туристами в країні перебування, по-перше, збільшуються прибутки туристичних фірм (прямий ефект) [5, с. 93]. По-друге, підвищується попит з боку туристичного сектору економіки на товари й послуги постачальників, що у свою чергу сприяє підвищенню попиту на товари й послуги їхніх постачальників, і, як наслідок, – зростанню доходів у всіх секторах (непрямий ефект). По-третє, збільшуються особисті прибутки населення, прямо або побічно пов'язаного

з туристичним бізнесом, що викликає ріст споживчого попиту (вимушений ефект). Непрямий і вимушений ефекти разом називаються повторним ефектом [6, с. 35].

Хоча перше місце по значущості міжнародного туризму для національних господарств займають надходження валюти, поряд з одержанням прибутку, можливий і значний вплив коштів. Країни, що розвиваються, змушені імпортувати значну кількість продуктів і товарів для туристів, а також необхідне устаткування для індустрії туризму. За підрахунками Світового банку, на імпорт товарів для туристів припадає 15-55% надходжень від туризму залежно від розвитку економіки й орієнтованості туристичної індустрії на місцеві ресурси.

Розвиток туризму, зростання обсягу туристичних послуг призводить до збільшення кількості робочих місць. За оцінками фахівців, на даний час в туристичній індустрії працює більше 100 млн. чоловік. Туристична галузь відноситься до числа найбільш трудомістких. Наприклад, у Північній Америці на неї припадає 5% від ВВП і 8% усіх працюючих, у Західній Європі – 7% і 11% відповідно [126, с. 35].

Соціально-культурна функція міжнародного туризму полягає в поновленні сил і внутрішніх ресурсів людини, витрачених як у ході тру-

дової діяльності, так і при виконанні повсякденних побутових обов'язків. Туризм дозволяє об'єднати відпочинок з пізнанням життя, побуту, історії культури, традицій, звичаїв свого народу й інших. Знайомство з країнами й народами, різноманітна тематика екскурсій (історичні, архітектурні, етнографічні) розширюють світогляд людини, розвивають його інтелект, допомагають краще усвідомити реальну картину світу. Дана функція включає в себе екскурсійний, рекреаційний, етнічний, релігійний, соціальний, культурний та інші види туризму (рис. 1).

Не менш важливі також *освітньо-професійна* та *оздоровчо-спортивна* функції туризму, особливо, якщо розглядати туризм як форму розумового та фізичного виховання, що реалізується через такі основні складові цих функцій, як виховна (формує відчуття патріотизму, колективізму, моральних та етичних цінностей), освітня (поповнює та закріплює знання з різноманітних областей знань та поглиблює кооперацію між суб'єктами даного ринку), оздоровча (оптимальний режим фізичних навантажень, використання сприятливого впливу природних факторів на стан організму, дотримання правил особистої та громадської гігієни, розвиток адаптивних можливостей, підтримка організму на

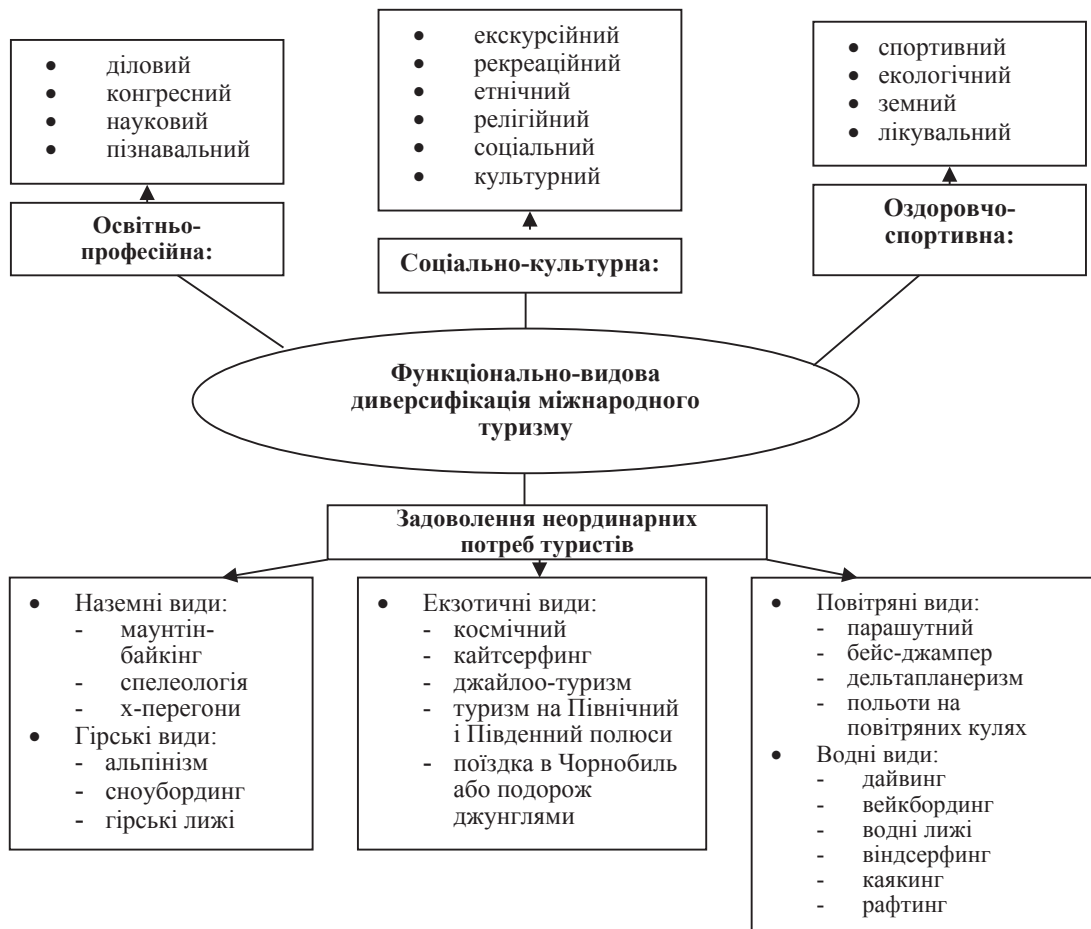


Рис. 1. Функціонально-видова диверсифікація міжнародного туризму

Джерело: побудовано автором

належному рівні фізичної підготовки) та спортивна (створення бази загальної фізичної підготовки, досягнення максимальних результатів у спорті, спеціальна підготовка до змагань). Дані функції включають в себе також такі різновиди міжнародного туризму, як спортивний екологічний, зелений, лікувальний та конгресний, діловий, науковий, пізнавальний.

Усе більшою популярністю користується *екстремальний туризм*, що включає в себе широкий спектр різновидів, які заслуговують на увагу. До водних видів екстремального туризму відносять дайвінг. Наземні види екстремального туризму – це маунтинбайкінг (гірський велосипед), спелеологія (дослідження загадкового підземного (печерного) світу), Х-перегони, в яких беруть участь люди, настільки добре й універсально підготовлені, що можуть лізти на скелі, скакати на коні, сплавлятися на каяку або на плоті по порогах, нестися по горах на велосипеді й спускатися по мотузках під водоспадом. До повітряних видів екстремального туризму відноситься: бейс-джампер (стрибки з парашутом без літака чи літаючої техніки), спортсмен-бейсер (стрибки з дуже високих телевеж, хмарочоса чи гори). Екзотичні види екстремального туризму – космічний туризм – найдорожчий і найекзотичніший вид екстремального туризму (подорож на орбіту Землі); кайтсерфінг – катання на дошці за допомогою повітряного змія; джайлоо-туризм – життя в первісному племені з усіма принадами кочового побуту [7]. Туризм на Північній і Південній полюси відносно молодий. Це круїзи в Арктику й Антарктику. Зустрічаються й такі екзотичні тури, як поїздка в Чорнобиль або подорож джунглями.

Екстремальний туризм – дуже цікавий, захоплюючий вид відпочинку, який все більше подобається людям, хоча коштує недешево. Він постійно розвивається як у світі, так і в Україні. Весь час з'являються нові види й різновиди туризму, а які види туризму з'являються через 20-30 років, навіть уявити.

Важливим фактором активізації розвитку туризму у світі стала і його регіональна диверсифікація. Динаміка міжнародного туризму по регіонах світу в останні 15 років виявляє істотні розходження. В умовах загального збільшення туристичних потоків на планеті в Європі й Америці вони росли темпами, близькими до середньосвітового рівня (6,6 і 5,9% у рік відповідно). Молоді туристичні регіони – Азіатсько-Тихоокеанський, Близькосхідний і Африканський – розвиваються швидше. В окремі роки темпи приросту туристичних потоків у них виражаються двозначними цифрами. Але вони менш стійкі до впливу, часто негативного, політичних і економічних факторів.

За минулі десятиліття найбільш динамічним був Азіатсько-Тихоокеанський регіон, у якому середні багаторічні темпи росту числа туристів значно випереджали середньосвітові. Як

вже зазначалося вище, Східна Азія й Тихоокеанський регіон залучають іноземних туристів, насамперед, своєю унікальною природою. Але нові індустриальні країни привабливі й для ділових подорожей. Однією з важливих туристичних країн у регіоні став Таїланд особливо після того, як почав освоювати нові пляжі на південному узбережжі країни й організовувати культурно-пізнавальні поїздки на північ країни. Деякі країни цього регіону зовсім недавно почали розвивати індустрію туризму. В основному це нові індустриальні країни регіону – експортери товарів (Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Південна Корея, Таїланд, Індонезія і Тайвань). Тут експорт товарів і експорт послуг взаємно доповнюють один одного. Розвиток цих секторів базується на стрімкому підйомі телекомунікацій, міжнародного транспорту, зокрема повітряного, і банківської сфери [4].

Африканський континент і Близький Схід, відвідуваність яких збільшується порівняно швидко, при низькому абсолютному значенні показника прибуттів, також впливають на світову динаміку туризму. Нерівномірність темпів росту міжнародного туризму в територіальному розрізі привела до зміни його регіональної структури на початку 21-го століття у порівнянні з 1950–1990 р: частка Європи й Америки знизилася при одночасному підвищенні питомої ваги Азіатсько-Тихоокеанського регіону й деякої стабілізації становища інших регіонів світу. У ХХІ ст. територіальна структура міжнародного туризму буде продовжувати мінятися при збереженні колишніх тенденцій розвитку. За прогнозами ВТО до 2020 р., Європа втримає домінуючі, хоча й дуже послаблені, позиції на ринку туризму. Азіатсько-Тихоокеанський регіон вийде на друге місце. Америка, перемістившись на східню нижче, буде замикає трикутник регіонів-лідерів світового туристичного ринку [8]. Однак, незважаючи на лідируюче становище Європи в індустрії туризму, можемо відзначити, що її питома вага в туристичному бізнесі знижується й за прогнозами, дана тенденція, збережеться. За відносною втратою домінуючого положення Європи стоять такі фактори:

- деякі західноєвропейські країни (Італія і Греція, у меншій мірі Іспанія й Португалія), втрачають конкурентоспроможність, внаслідок старіння їхнього туристичного продукту;

- деякі східноєвропейські країни відчувають труднощі в пристосуванні своїх туристичних секторів до ринкової економіки;

- деякі північноєвропейські країни (Великобританія, Данія, Норвегія і Швеція) дуже дорогі для туристів. Це неминує впливає на їхню конкурентоспроможність;

- зростає популярність країн Південно-Східної Азії, що з недавнього часу успішно розвивають свою туристичну індустрію.

Висновки. Дослідження функцій та класифікацій туризму має велике наукове і практичне значення. Це дозволяє впорядкувати

знання і глибше пізнати сутність міжнародного туристичного обміну. З появою нових видів туризму, з видозміною його функцій, класифікація туризму знаходиться в процесі удосконалення і не може вважатися остаточною. Сучасний етап розвитку туризму як ефективної галузі господарства, так і соціально-культурного явища, характеризується переосмисленням його ролі та функцій. В умовах глобалізації через характер впливу на країни міжнародного туризму визначаються його функції (економічна, соціально-культурна, оздоровчо-спортивна, освітньо-професійна, екстремальних видів туризму) як системи подорожей, що здійснюються на базі міждержавних договорів, з урахуванням діючих міжнародних норм і місцевих звичаїв.

Крім важливих економічних аспектів туризму досить значущими також являються його соціальні аспекти. Туристична діяльність прискорює конвергенцію між різними країнами та різними соціальними групами й регіонами в межах однієї країни; сприяє глобалізації та отриманню вигод від збільшення міжнародних контактів і обмінів; будує мости доброї волі, миру та взаєморозуміння; представляє собою

важливий засіб освіти та виховання; стимулює активну участь всієї громади та її культурне самовираження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биржаков М. Б. Введение в туризм : [учеб. для студентов вузов] / Нац. акад. туризма. Балт. междунар. ин-т туризма. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.; СПб. : Невский Фонд: Герда, 2004. – 443 С.
2. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг : підручник / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 298 с.
4. World Tourism Organization. – UNWTO Tourism Highlights. – 2013. – 13Р.
5. Ткаченко Т.І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т.І. Ткаченко. 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : КНТЕУ, 2009. – 463 с.
6. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами : навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури. – 2003. – 112 с.
7. www.extremetourist.com – сайт екстремальних видів туризму провідних країн світу.
8. Tourism Vision 2020. – Madrid : World Tourism Organization, 1997. – 18 p.
9. Школа І.М., Корольчук О.П. Менеджмент туризму : підручник / І.М.Школа, О.П. Корольчук. – Чернівці : Книги – XXI, 2011. – 464 с.

УДК 657.1

Бондаренко Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING ORGANIZATION IN THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито значення організації обліку в інформаційному забезпеченні підприємств, досліджено принципи та етапи організації бухгалтерського обліку. Визначено роль облікової політики в організації облікового процесу.

Ключові слова: організація обліку, бухгалтерський облік, облікова політика.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто значение организации учета в информационном обеспечении предприятий, исследованы принципы и этапы организации бухгалтерского учета. Определена роль учетной политики в организации учетного процесса.

Ключевые слова: организация учета, бухгалтерский учет, учетная политика.

SUMMARY

The article revealed the importance of accounting organization in information support of enterprises, was studied principles and stages of organization of accounting. Defined the role of accounting policies in the organization of the accounting process.

Keywords: organization of accounting, bookkeeping, accounting policies.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки, урізноманітнення фінансово-господарської діяльності та ускладнення внутрішньогосподарських та зовнішніх зв'язків зумовили кардинальне зростання потреб в інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Достатньо надійну і економічно обґрунтовану інформацію поставляє бухгалтерський облік.

Бухгалтерський облік є важливим елементом економічної системи, без знання якого неможливе ефективне управління підприємством, тому організація обліку є одним із головних джерел отримання інформації необхідної для прийняття та реалізації управлінських рішень. Ефективна організація обліку сприяє оптимальному використанню ресурсів, мінімізує витрати виробництва. «Організація облікової справи може впливати на розвиток і прибутковість підприємства настільки ж сильно, як і будь-яке нововведення в технічному обладнанні підприємств» [1, с. 35].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації бухгалтерського обліку та її проблемам присвячена значна кількість праць як у вітчизняній, так і в світовій економічній науці. Вивченням теоретичних і практичних аспектів організації бухгалтерського обліку займалися зокрема такі вчені, як П.С. Безруких, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, Й.Я. Даньків, В.П. Завгородній, В.Б. Івашкевич, М.В. Кужельний, В.С. Лень,

Л.Г. Ловінська, О.В. Олійник, М.Я. Остап'юк, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко та ін. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як показало вивчення економічної літератури і практики господарювання, в сфері організації обліку є ціла низка невирішених і суперечливих питань, які впливають на ефективність управлінської діяльності. Такими проблемами є: визначення елементів організації бухгалтерського обліку, формування облікової політики підприємства, вибір форми ведення бухгалтерського обліку, організація документування господарських операцій і документообороту, формування системи звітності. А оскільки в економіці нашої країни та інформаційному просторі постійно відбуваються зміни, а також враховуючи зростання значення організації бухгалтерського обліку для підприємства, зазначені проблеми організації обліку потребують постійного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних основ організації обліку на підприємстві як основи його сталого функціонування в системі бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік – це складний механізм, призначення якого надавати та забезпечувати інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів з метою здійснення ефективного й оперативного управління суб'єктом господарювання в сучасних умовах. Саме для цього бухгалтерський облік повинен вирішувати поставлені завдання, і відповідно, бути організований згідно вимог чинного законодавства та умов конкретної господарюючої одиниці. Без належної організації бухгалтерського обліку неможливо досягнути позитивних результатів діяльності, оскільки вона є одним з найвідповідальніших етапів створення підприємства, а також запорукою рентабельності в майбутньому.

Що стосується терміну «організація бухгалтерського обліку», то вчені трактують його по-різному, тобто єдиного поняття досі не введено. Так, В.С. Лень під «організацією бухгалтерського обліку» розуміє «сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організо-

ваності, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу» [2, с. 6].

У свою чергу Ф.Ф. Бутинець визначає організацію бухгалтерського обліку як систему умов та елементів побудови облікового процесу з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємства і здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів і готової продукції. На його думку, організація бухгалтерського обліку – це цілеспрямована діяльність керівників підприємства по створенню, постійному впорядкуванню та удосконаленню системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів [3, с. 40].

А.М. Кузьмінський та В.В. Сопко зазначають, що приведення у певний порядок усіх вузлів систем бухгалтерського обліку та аналізу характеризує їх організацію в широкому змісті. Організація бухгалтерського обліку являє собою систему методів і засобів, що забезпечують оптимальне її функціонування і подальший розвиток [4, с. 5].

С.В. Івахненко поділив визначення організації бухгалтерського обліку на три групи. До першої групи він відніс тлумачення організації бухгалтерського обліку як побудови системи обліку, до другої – визначення, у яких використовується системний підхід до організації обліку як важливої функції управління, до третьої – визначення організації обліку як управління обліковим персоналом [5, с. 114-118].

П.С. Безруких сутність «організації бухгалтерського обліку» розумів як «науково-обґрунтовану сукупність умов, за якої найбільш економічно і раціонально здійснюється збір, обробка і збереження облікової інформації в умовах оперативного контролю за правильним використанням засобів на підприємстві» [6, с. 12].

Таким чином, метою організації бухгалтерського обліку є ефективне виконання обліком інформаційних і контрольних функцій.

Для досягнення мети перед організацією бухгалтерського обліку поставлені наступні завдання:

- забезпечити методологічно правильне відображення активів підприємства, власного капіталу, зобов'язань, господарських операцій і фінансових результатів діяльності підприємства на бухгалтерських рахунках;
- упорядкувати обліковий процес, додати йому планомірний і цілеспрямований характер;
- забезпечити ефективність обліку на основі раціонального документообороту, комп'ютеризації, впровадження прогресивних форм і методів обліку.

В процесі вирішення окремих питань щодо організації бухгалтерського обліку слід вра-

ховувати фактори, що на неї впливають, які охоплюють, перш за все, особливості функціонування кожного конкретного суб'єкта господарювання.

У цілому на організацію обліку впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. До перших належать: рівень розвитку ринкової економіки та ступінь демократизації суспільства, поширення процесу інтеграції економіки країни у світовій економічній простір та вимоги міжнародних інституцій щодо стандартизації та гармонізації обліку; а до других – форма власності та організаційно-правова форма господарювання; вид економічної діяльності чи галузеве підпорядкування, що зумовлює особливості та умови облікової роботи; система оподаткування; параметри підприємства за обсягами діяльності, номенклатурою продукції, чисельністю працюючих; організаційно-технічні умови діяльності, особливості технології та організаційно структури підприємства; матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства та рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками; умови організації та стимулювання праці; інформаційні потреби керівництва підприємства для обґрунтування управлінських рішень тощо. Адаптування бухгалтерського обліку до специфіки підприємницької діяльності дозволяє одержати більш об'єктивну, змістовну інформацію, чим сприяє зростанню ефективності обліку як функції управління.

Організація бухгалтерського обліку ґрунтується на певних принципах. Як зазначає Н.М. Малюга, «принцип – це те, що завжди, за будь-яких умов, без будь-якого винятку властиве певному явищу. Принцип виступає основою, початком, керівною ідеєю у будь-яких відносинах» [7, с. 28].

Але слід чітко розділяти принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності та принципи організації обліку на підприємстві.

Принципи ведення бухгалтерського обліку є загальноприйнятими, запозиченими з міжнародних стандартів фінансової звітності та визначені в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Безумовно ці принципи впливають й на організацію обліку, оскільки облік на підприємстві повинен бути побудований таким чином, щоб облікова і звітна інформація відповідала встановленим принципам: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність.

Вченими-теоретиками окремо від законодавчо встановлених принципів бухгалтерського обліку виділені й принципи організації обліку, тобто базові положення, на підставі яких керівництво підприємств організують єдину систему обліку.

До основних принципів організації бухгалтерського обліку відносяться цілісність, всебічність, динамічність, пропорційність, адаптивність.

Найбільш узагальнюючим принципом організації обліку є принцип цілісності. Відповідно до нього облік необхідно вести як єдине явище з урахуванням всіх об'єктів організації і всіх складових виробництва з моменту придбання запасів, виробництва, збереження готової продукції, реалізації і до моменту одержання прибутку (збитку).

Згідно з принципом всебічності, при побудові обліку необхідно врахувати всі внутрішні зв'язки і відносини, що існують в кожній господарській системі. Результати діяльності підприємства залежать від підсумків кожного структурного підрозділу, тому, підприємницьку структуру слід розглядати як єдиний цілий організм. У процесі організації обліку необхідно організувати облік не лише у цілому по підприємству, але й у розрізі кожного структурного підрозділу, виду діяльності, виду продукції тощо. Детально продумана система аналітичного обліку забезпечить інформаційні потреби апарату управління на усіх його ієрархічних рівнях, чим підвищить якість управлінських рішень.

Господарські операції й економіка в цілому постійно змінюються, що призводить до необхідності розробки нових підходів, прийомів до обліку. Наприклад, у сучасних умовах з'явився податковий облік, векселі, бартер, давальницька сировина. Система організації обліку повинна дозволяти, не ламаючи в цілому організації обліку, додавати зміни, тобто система повинна бути мобільною, що і передбачає принцип динамічності.

Крім організації обліку, обліковий процес включає контроль і аналіз діяльності підприємства. Тому необхідно в обліковому процесі розподілити роботу однаково, між усіма трьома складовими – це і передбачає принцип пропорційності.

Таким чином, перераховані принципи свідчать про те, що бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку кожного підприємства. Він є основою для формування показників фінансової, податкової, статистичної й інших видів звітності, що використовують грошовий вимірник.

Побудова організації обліку передбачає поділ на певні етапи для розподілу функцій кожного з них.

Так, на думку Ф.Ф. Бутинця, відповідно до поставлених завдань організація бухгалтерського обліку складається із трьох взаємопов'язаних етапів:

1. Методичний: передбачає вибір способів та прийомів, що є основою для таких методів обліку як документування, синтетичні та аналітичні рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс і звітність, інвентаризація, оцінка

майна та зобов'язань, калькулювання. Саме на даному етапі проводиться вибір застосування конкретних елементів методу бухгалтерського обліку, що також відповідає першому рівню системи бухгалтерського обліку.

2. Технічний: вибір форми обліку, яка найбільш повно характеризуватиме та відповідатиме розміру підприємства та його галузі. Він полягає у виборі способу обробки облікових даних, розробці, переліку і форм облікових реєстрів, встановленні порядку здійснення записів в реєстрах і переносу даних в форми звітності.

3. Організаційний: забезпечує організацію процесу управління в бухгалтерії, тобто організацію роботи облікового апарату (на відміну від перших двох, які забезпечують організацію ведення облікових записів). На даному етапі здійснюється налагодження системи адміністративного управління в бухгалтерії [3, с. 43-45].

С.В. Свірко, у свою чергу, виділяє первинний, поточний та підсумковий етапи. Першим (початковим) у процесі бухгалтерського обліку є етап первинного обліку, що характеризується наступною сукупністю операцій:

1) виявлення інформаційних даних стосовно об'єктів обліку;

2) вимірювання на базі системи показників, застосовуваних у бухгалтерському обліку (грошові, натуральні, трудові);

3) фіксування інформації у відповідних носіях облікових даних – документах.

Другий етап – поточного обліку – складається з таких операцій:

1) реєстрації інформації, здобутої в результаті первинного обліку, у системі рахунків бухгалтерського обліку;

2) реєстрації інформації в носіях інформації даного етапу обліку – облікових реєстрах;

3) групування та перегрупування показників інформаційних даних.

Третій етап облікового процесу – підсумковий, містить такі операції:

1) узагальнення інформаційних даних поточного обліку у вигляді відповідних форм звітності;

2) передача результативних даних зовнішнім та внутрішнім користувачам;

3) зберігання інформаційних даних первинного, поточного та підсумкового обліку, формалізованих у вигляді облікових документів, реєстрів та звітності [8, с. 8-9].

На думку М.С. Пушкаря, організація фінансового обліку передбачає вирішення таких принципово важливих питань, як розробка концепції облікової політики підприємства; визначення межі застосування фінансового обліку. Від вирішення цих питань залежить структура обліку, врахування запитів управлінської системи і функціонування інформаційної системи підприємства [9, с. 138].

Тобто, одним з важливих питань організації

бухгалтерського обліку на підприємстві є формування його облікової політики.

Суть облікової політики розкрито в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, де зазначено, що це «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності» [10, 11].

Основне призначення облікової політики полягає в: упорядкуванні облікового процесу на підприємстві; методологічному та методичному відображенні майна підприємства, господарських операцій та результатів його діяльності; наданні бухгалтерському обліку плановірності та цілеспрямованості; забезпеченні ефективності обліку. Облікова політика підприємства повинна дотримуватись принципів організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Формування облікової політики потрібно розглядати як один із найважливіших елементів планування діяльності підприємства.

Зазначимо, що згідно з п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно визначає свою облікову політику, відобразивши її у відповідному наказі [10]. При цьому підприємство самостійно обирає і відображає в наказі про облікову політику наступне:

- вибирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних принципів, установлених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», але з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних;

- розробляє систему і форми внутрішнього господарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівника на підписання бухгалтерських документів;

- затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку.

Основною метою облікової політики є забезпечення достовірною інформацією про фінансовий стан підприємства, результати його діяльності користувачів звітності, на основі якої будуть прийматись рішення.

За формою, облікова політика підприємства має вигляд наказу керівника (власника). Безпосередньо наказ про облікову політику затверджує вибір методів та способів ведення обліку здійснених на основі професійного судження. На думку Я.В. Соколова, професійне судження – це «думка, що добросовісно висловлена професійним бухгалтером про господарську ситуацію і є корисним для її висвітлення, так і для прийняття дієвих управлінських рішень» [12, с. 53].

Отже, кваліфікована розробка Наказу про облікову політику дозволяє вибрати підприємству оптимальний варіант обліку, який максимально відповідатиме меті діяльності підприємства та поставленим завданням.

Велике значення для оформлення облікової політики мають також проектні документи з організації бухгалтерського обліку, які оформлюються додатками до наказу про облікову політику, зокрема: графік документообігу, робочий план рахунків, посадові інструкції тощо.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого терміну, але не менше трьох років, несе власник підприємства [10].

Керівник зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання усіма підрозділами, службами і працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та надання до обліку первинних документів. Проте, організацією бухгалтерського обліку на підприємстві повинен займатись не тільки керівник підприємства, але й головний бухгалтер.

Таким чином, ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку розпочинається з формування облікової політики суб'єкта господарювання. Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежить ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене вище, можна дійти однозначного висновку про те, що організація бухгалтерського обліку на підприємствах будь-якої сфери економіки матиме істотний вплив на достовірність показників звітності, податкових розрахунків та аналізу критеріїв результативності діяльності підприємств та організацій. Тому керівництво підприємства повинно вести цілеспрямовану діяльність зі створення, постійного упорядкування й удосконалювання системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и баланс. – 4-е изд. Пер. с нем. С.И. Цедербаума. – М. : Экономическая жизнь, 1926. – 575 с.
2. Організація бухгалтерського обліку : навчальний посібник / За ред. В.С. Леня. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.

3. Організація бухгалтерського обліку : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.
4. Організація бухгалтерського обліку і аналізу господарської діяльності [Текст] / А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко. – К. : Вища шк., головне видавництво, 1986. – 256 с.
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи [наук. вид.] / С.В. Івахненко. – Житомир: АСА, 2011. – 416 с.
6. Безруких П.С. Организация бухгалтерского учета на предприятиях / П.С. Безруких. – М. : Финансы, 1966. – 208 с.
7. Малюга Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / Н.М. Малюга / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 476 с.
8. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : навч. посібник / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2004. – 380 с.
9. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність : навч. посібник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 141 с.
10. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 10. – С. 3-8.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]:положення : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://buhgalter911.com>.
12. Соколов Я.В. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века / Я.В. Соколов, Т.О. Терентьева // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 12. – С. 53-57.

УДК 338.49

Вербицька Ю.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського***Лаврик І.В.***студент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ПРОВЕДЕННЯ МАСШТАБНИХ СПОРТИВНИХ ПОДІЙ У КОНТЕКСТІ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЛЯ КРАЇН-ОРГАНІЗАТОРІВ

ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE LARGE-SCALE SPORTING EVENTS IN THE CONTEXT OF THEIR EFFECTIVENESS FOR THE HOST COUNTRY

АННОТАЦІЯ

Проаналізовано міжнародний досвід держав у цій області. Виявлено перепони на шляху до успішного проведення заходу. Розкрито причини невідповідності очікувань та вказано на ключові фактори успішного проведення української події міжнародного масштабу.

Ключові слова: міжнародний досвід, міжнародні заходи, економічні вигоди, економічний вплив.

АННОТАЦИЯ

Проанализирован международный опыт государств в этой области. Выявлены преграды на пути к успешному проведению мероприятия. Раскрыты причины несоответствия ожиданий и указано на ключевые факторы успешного проведения в стране события международного масштаба.

Ключевые слова: международный опыт, международные мероприятия, экономические выгоды, экономическое влияние.

SUMMARY

International experience of the states is analysed in this area. barriers on a way to successful realization of measure were identified. Reasons of disparity of expectations are exposed and it is indicated on the key factors of successful realization in the country of event of international scale.

Keywords: international experience, international measures, economic benefits, economic influence.

Постановка проблеми. Україна – це країна, яка має потужний інвестиційний, фінансовий, ресурсний та людський потенціали. Одним із факторів, який підштовхує до успішного розвитку всіх цих потенціалів є проведення масштабних спортивних подій. Так у 2012 році Україна стала однією з країн-організаторів Євро-2012. В 2015 році на території нашої держави буде проведено чемпіонат Європи з баскетболу. А на даний момент уряд сумлінно готується до подачі заявки на організацію зимових Олімпійських Ігор 2022 року. Всі ці проекти є масштабними та потребують значних фінансових інвестицій як з боку держави, так і з боку приватного сектору. У зв'язку з цим постає питання ефективності використання коштів на подібні події та результати, які вони приносять для економік країн-організаторів.

Формулювання цілей статті. Метою напи-

сання статті є дослідження міжнародного досвіду проведення масштабних спортивних заходів, оцінка їх позитивних та негативних наслідків на економіку країни-організаторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного проведення великих спортивних подій привертала увагу багатьох економістів, фінансових та політичних оглядачів. Ю. Гершуненко у своїх роботах розглядає масштабні соціально-економічні проекти та їх наслідки для економіки. Зміст, планування та перспективи розвитку регіональної інфраструктури як основної складової масштабних заходів досліджує А. Катаєв. Питання економіки та управління у сфері послуг досліджує А. В. Литвин. Н. Ізосимова вказує на першочергові реформи для забезпечення стійкого зростання української економіки. А. Самофалов, Є. Маркін, М. Федоров та інші автори вивчають питання ефективності масштабних інфраструктурних проектів.

Виклад основного матеріалу. Але питання дослідження міжнародного досвіду в контексті проведення масштабних спортивних подій є недостатнім. На нашу думку, аналіз цього питання дасть можливість побачити переваги та загрози від подібних заходів для економіки країни-організатора.

Проведення масштабних спортивних проектів несе з собою як позитивні, так і негативні ефекти для економіки країни-організатора [4], аналіз яких наведено у таблиці 1.

Один із найбільших позитивних прикладів успішного та прибуткового проведення масштабного спортивного заходу є Літні Олімпійські ігри 1992 року в Барселоні, які зробили значний внесок у відновлення міста та його привабливість. Ключовими факторами успіху були:

– фокус на будівництві загальної інфраструктури (транспорт, каналізація тощо), що обслуговувала, власне, місто, а не тільки захід

Таблиця 1

Аналіз позитивних та негативних ефектів від проведення масштабних спортивних проєктів для країни-організатора

Позитивні ефекти	Негативні ефекти
Будівництво загальної інфраструктури (транспорт, каналізація тощо), що в майбутньому буде обслуговувати місто, а не лише захід.	Недооцінка витрат на проведення заходів.
Залучення приватних інвестицій для забезпечення дій ринкових сил, а не адміністративних процедур при вирішенні питань фінансування.	Забезпечення тимчасової зайнятості населення.
Престиж та міжнародне визнання.	Непотрібність у майбутньому деяких новозбудованих інфраструктурних об'єктів.
Зростання туристичної популярності країни-організатора.	Відтік бюджетних коштів від довгострокових державних пріоритетів, таких як освіта та охорона здоров'я.
Збільшення показників росту роздрібною торгівлі, транспортні підприємства, пивоварні та виробники напоїв, гастрономія, виробники побутової радіоелектронної апаратури та спортивного приладдя.	Загроза збільшення державного боргу.
Можливості для проведення рекламних компаній для спонсорів заходу.	Можливість іміджевого ризику у разі недостатньо добре підготовленого заходу.
Збільшення зайнятості населення.	
Збільшення обсягів експорту.	

(частка такої інфраструктури була більшою від 60% у загальних видатках);

- регіональна децентралізація, де тільки 35% витрат були здійснені у самому місті;
- чіткий наголос на приватних інвестиціях для забезпечення дії ринкових сил, а не адміністративних процедур при вирішенні питань фінансування [2].

Саме після цієї події з'явився термін «ефект Барселони». Він характеризує потужний економічний підйом, який переживає країна внаслідок проведення на своїй території спортивних подій світового масштабу, завдяки зростанню потоку туристів та модернізації внутрішньої інфраструктури.

Крім того, за даними дослідження UBS Investment Research ВВП трьох попередніх господарів чемпіонату світу з футболу (ПАР, Німеччина, спільні господарі турніру Південна Корея та Японія) збільшився в середньому на 1,8% за час підготовки до турніру, хоча визначити точно, яка частина зростання була безпосередньо пов'язана з чемпіонатом, складно [5].

На противагу цьому також є випадки, коли остаточні результати відрізнялися від оптимістичних очікувань. Наприклад, чемпіонат світу з футболу 1996 року в США спричинив не виграш, а чисті втрати доходу для населення приймаючих міст приблизно в 4 млрд. дол. США [7].

У більшості випадків масштабні спортивні заходи мали позитивний ефект, але економічні результати залишалися зазвичай нижчими від очікуваного рівня. Наприклад, помірна оцінка свідчить, що чемпіонат світу з футболу 2006 року в Німеччині спричинив чисті вигоди, але також наголошує, що ті вигоди були навіть меншими від найменшого очікуваного рівня (2,2 млрд. дол. США або 1,6 млрд. євро). Зага-

лом ці ефекти не мали значного впливу на всю економіку [2].

З метою пояснення цієї значної різниці між фантастичними очікуваннями та реальністю варто звернути увагу на кілька факторів:

- по-перше, визначення вигод, а також методології для їх обчислення, оскільки вони є досить різними.

- по-друге, економічні впливи зазвичай оцінюються на валовій основі, хоча чисті впливи повинні бути набагато меншими:

- Витрати відвідувачів події часто розуміються як сукупний виграш, без урахування того, що концентрація туристів у кількох приймаючих містах може призвести до нижчих витрат туристів в інших містах. Наприклад, ступінь зайнятості готелів у Сідней був на рівні повної місткості протягом Олімпійських ігор 2000 року, а незвичайно низькі ступені спостерігалися в інших штатах Австралії [6]. Так само масовий характер заходу не тільки приваблює додаткових іноземних туристів, а одночасно витісняє багато постійних іноземних туристів. Наприклад, не спостерігалося значних змін у річній кількості туристів у Франції (1998), Португалії (2004), Греції (2004). Південна Корея звітувала про значно більшу кількість туристів з Європи в 2002 році, але тільки за рахунок меншої кількості туристів з Японії. У результаті загальна чисельність іноземних гостей і чисті додаткові витрати туристів можуть бути значно нижчими на рівні країни [3].

- Дефіцит робочої сили у приймаючих містах може спричинити притоки тимчасових робітників. Таким чином, значні частини сукупних економічних вигод можуть опинитися поза регіоном.

- Вплив капітальних інвестицій звичайно оцінюється без урахування альтернативної вартості капіталу. Адже доступні кошти можуть

бути витрачені іншим чином і генерувати також певні вигоди.

• Нарешті, багато пов'язаних із подією завдань можуть потребувати експертної оцінки та досвіду, які можуть надати тільки іноземні фірми (наприклад, будівництво стадіонів). У цьому випадку економічні вигоди також переходять до підприємств з-за кордону.

По-третє, кілька інших проблем виключають можливість достатнього використання спортивних споруд після заходу, високі ціни на квитки, що можуть спричинити низьку зайнятість стадіонів [8].

Висновки з проведеного дослідження. Проведення масштабних спортивних проєктів має багатовекторний вплив на економіку країни-організатора. Проведення масштабних соціально-економічних подій супроводжується як позитивними, так і негативними впливами, основними з яких є позитивний іміджевий ефект для країни, тимчасове пожвавлення в галузях, що забезпечують підготовку проєкту, покращення інфраструктури, ризик небезпеки від фанів, зростання цін, складність рентабельного майбутнього використання будівель, призначених для проєкту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціологічна група – Рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ratinggroup.com.ua/ru>.
2. Brenke K. and G.G. Wagner (2007). Ökonomische Wirkungen der Fußball WM in Deutschland zum Teil überschätzt. DIW Wochenbericht Nr. 29/2007.
3. Міжнародний досвід як інструмент формування інфраструктури під час проведення масштабних заходів Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201264/vorobyova.html>.
4. Проведення великих спортивних змагань змінює економіку країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.feg.org.ua/cms/projects/debaty/euro.html>.
5. Matheson V. and R. A. Baade (2003). Mega Sporting Events in Developing Nations: Playing the Way to Prosperity? South African Journal of Economics, Vol. 72:5, December 2004. – P. 1084-1095.
6. Arthur Andersen. Hospitality and Leisure Services: The Sydney Olympic Performance Survey: The Sydney Olympic Games on the Australian Hotel Industry, Mimeograph, November 2000. – P. 1-7.
7. Гершуненко Ю. Масштабні соціально-економічні проєкти та їх наслідки для економіки / Ю. Гершуненко. – № 5. – 2010. – Вер. – С. 9-14.
8. Brenke K. and G.G. Wagner (2006). Fußball-Weltmeisterschaft in Deutschland: Ein wichtiges sportliches und kulturelles Ereignis – aber ohne nennenswerte gesamtwirtschaftliche Auswirkungen. DIW Wochenbericht Nr. 20/2006.

УДК 330.341.1

Дудчик О.Ю.
старший викладач кафедри фінансів підприємств та банківської справи,
Дніпропетровська державна фінансова академія

Гулейко Ю.О., Бережна К.В.
студентки,
Дніпропетровська державна фінансова академія

ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

PECULIARITIES OF VENTURE BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано стан і структуру активів венчурних фондів в Україні, виявлено особливості венчурного бізнесу в Україні, проаналізовано відмінності венчурного бізнесу в США і Україні, визначено шляхи подальшого розвитку.

Ключові слова: венчурний бізнес, венчурне капіталовкладення, венчурні фонди, інститути спільного інвестування.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы состояние и структура активов венчурных фондов в Украине, выявлены особенности венчурного бизнеса в Украине, проанализированы различия венчурного бизнеса в США и Украине, определены пути дальнейшего развития.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурное капиталовложение, венчурные фонды, институты совместного инвестирования.

SUMMARY

Analyzed of the condition and structure of assets of venture funds in Ukraine, peculiarities of venture business in Ukraine, analyzed the differences of the venture capital business in the United States and Ukraine, the ways of further development.

Keywords: business venture, venture capital, venture capital funds, joint investment institutions.

Актуальність теми. Сьогодні Україна переживає важкий час, коли в економіці виявились непропорційності, головними з яких є: дефіцит бюджету, порушення платіжного і торгового балансів, істотне перевищення імпорту над експортом, що в сукупності свідчить про недостатні фінансові можливості держави, якій необхідно вирішувати багато складних питань і виконувати національні та регіональні програми, що потребують високих інтелектуальних і матеріальних витрат.

Необхідність розробки нових підходів, нових вимог до національної інноваційної політики обумовлена тим, що в даний час Україна опинилась в такій історичній точці розвитку, в якій внутрішні процеси реформування і оптимізації політичної системи держави поєдналися з різким прискоренням глобальних трансформаційних процесів. Оскільки сучасний ринок діє за допомогою нововведень, а інноваційне прискорення є основою його стійкого розвитку, то наша держава повинна згодом швидше вирішити ці проблеми і визначити шляхи реалізації інноваційної політики з урахуванням реальних умов [4]. Венчурний бізнес в значній мірі сприяє інноваційному розвитку економіки.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питанням венчурного капіталовкладення в Україні, функціонування механізму венчурного бізнесу, аналізу сучасного стану венчурних фондів в Україні присвячували свої наукові праці Михальченко Г.Г., Черняєва О.В., Кисіль В.Л., Садловський Р.В., Заморока Ю.В., Гарбар В.А. та інші. Але зміни в законодавстві, в економіці країни потребують постійного моніторингу проблематики функціонування венчурного бізнесу.

Таким чином, метою статті є аналіз особливостей венчурного бізнесу України, визначення шляхів подальшого розвитку венчурних фондів.

Виклад основного матеріалу. Без державної підтримки, розвитку інновацій та інструментів розвитку інновацій неможливий розвиток конкурентної вітчизняної промисловості. За кордоном, в США та Європі, задля провадження нових технологій у виробництво активно використовуються різноманітні механізми фінансування підприємницьких проектів. Так, наприклад, світові лідери комп'ютерної галузі – компанії Microsoft, Apple, Intel – зайняли своє сьогоденне положення багато в чому завдяки венчурним інвестиціям на ранніх стадіях свого розвитку.

Венчурний бізнес – сфера підприємницької діяльності, пов'язана з реалізацією ризикових проектів, ризикових інвестицій головним чином у сфері науково-технічних новинок. Фінансування беруть на себе банки, інвестиційні компанії, спеціалізовані венчурні фірми або юридично самостійні організації, зазвичай у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Галузева належність проектів технічних новинок, що пропонуються авторами, ролі не відіграє. Цей вид бізнесу пов'язаний з великим ризиком, тому його часто називають ризиковим [3].

Венчурне інвестування як одне з альтернативних форм фінансування має певні недоліки і переваги як для венчурного капіталіста (венчурного інвестора), так і підприємства-реципієнта. Як відомо, венчурне інвестування передбачає вкладення коштів саме у малі або середні та новостворені підприємства. Найбіль-

ший ризик для інвестора (венчурного капіталіста) при вкладенні фінансових ресурсів в діяльність таких підприємств зумовлений тим, що немає впевненості в поверненні вкладених коштів та отриманні прибутків, так як певні гарантії в такому фінансуванні взагалі відсутні. Для підприємства-реципієнта, в свою чергу, негативною стороною такого фінансування є повна або часткова відстороненість від управління підприємством та розподілу його прибутків.

Але поряд з недоліками венчурного інвестування є і переваги. Основною з них є можливість венчурного інвестора управляти діяльністю та приймати ключові рішення щодо розвитку підприємства-реципієнта з метою збільшення ринкової вартості такого підприємства.

Значні ризики венчурного інвестування зумовлені також і специфікою об'єкта вкладення, зокрема малі та новостворені підприємства характеризуються своєю не публічністю на початкових стадіях розвитку бізнесу. Це передбачає відсутність акцій таких підприємств у вільному доступі або взагалі неакціонерний тип власності. Крім того, про такі підприємства відсутня інформація в частині їх кредитоспроможності та платоспроможності, що не дає можливості інвестору адекватно оцінити реальний рівень ризиків та можливий рівень доходності в майбутньому, а також впевнитись в поверненні вкладених коштів.

Незважаючи на наявність високого рівня ризиків, існує позитивний ефект від використання венчурних інвестицій, що зосереджений в таких аспектах, як соціальний (передбачає створення нових робочих місць на підприємствах, що виступають об'єктом вкладення венчурних капіталістів) та економічний (передусім розвиток інновацій та новітніх технологій).

Венчурний бізнес США сформувався як галузь підприємництва саме в період бурхливого розвитку мікроелектроніки й комп'ютерних технологій і дав потужний імпульс для успішного розвитку цих напрямків. Відкриття і діяльність малих венчурних підприємств у США стало не лише фактором поштовху науково-технічного розвитку, а в 80-х роках ХХ століття перетворилося в інструмент виявлення, створення й ефективного відбору інновацій.

В США інвестування перспективної компанії здійснюється в два етапи. На початкових етапах і в період зміцнення на ринку її підтримує венчурний капітал, а в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок включається капітал фондів прямого інвестування. Основний обсяг капіталу фондів утворюється внесками державних і приватних пенсійних фондів США. Крім пенсійних фондів, активну участь у венчурних фондах приймають комерційні й інвестиційні банки, страхові компанії, державні і благодійні фонди, корпорації, приватні особи. Індивідуальний сектор венчурного бізнесу представляють приватні інвестори, так звані «бізнес-ангели» [5].

Аналіз венчурних інвестицій у США (рис. 1) свідчить, що сьогодні венчурний бізнес, як і вся економіка США, переживають не кращі часи. В 2012 році, порівняно з 2007 роком, значно скоротилися не лише кількість угод, а й загальна сума інвестованих коштів. На венчурних інвесторів впливає насамперед загальноекономічна ситуація в країні, а не наявність венчурних

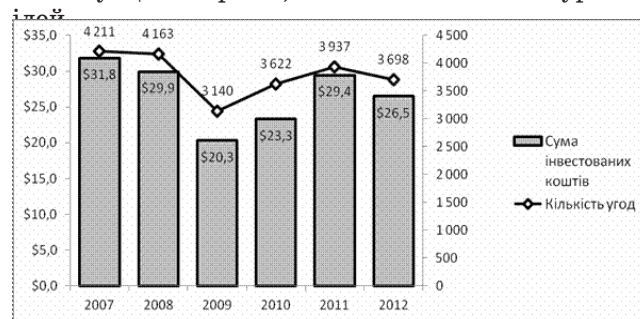


Рис. 1. Обсяги венчурних інвестицій у США, млн. дол. [5]

У Європі, на відміну від США, поділу на венчурні фонди й фонди прямих інвестицій не існує. Також великою відмінністю від американського венчурного бізнесу є те, що європейські венчурні фонди розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки. В останні роки відбувається переорієнтація європейських венчурних інвестицій в технологічний сектор.

Відповідно до звіту Української асоціації інвестиційного бізнесу станом на 30.06.2013 р. активи інститутів спільного інвестування продовжують зростати винятково за рахунок венчурних фондів: сукупні – на 5 725 млн. грн. (+3,62%) до 164 052 млн. грн., венчурних ІСІ – на 6 414.03 млн. грн. (+4,33%) до 154 543 млн. грн. (рис. 2). Врешті, венчурний сектор розширив свою частку ринку за активами до 94,2% [6].

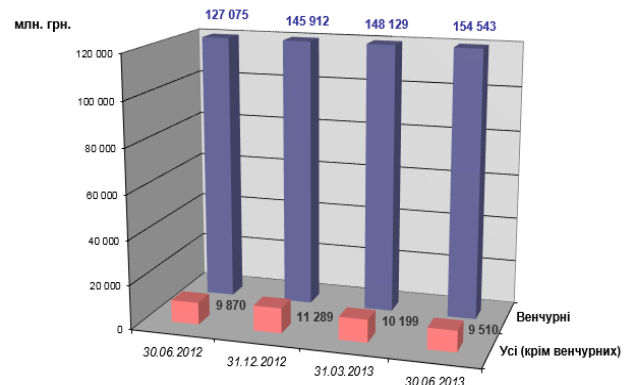


Рис. 2. Загальна вартість активів ІСІ в Україні на 30.06.2013 р. [6]

Венчурні інвестиційні фонди, які працюють у багатьох країнах світу, інвестують накопичені кошти в особливо ризиковані проекти. Зазвичай вони здійснюють інвестиції в компанії, які

займаються впровадженням новітніх наукових розробок та діють в інноваційній сфері [7].

Під венчурним бізнесом розуміють вид бізнесу, орієнтований на практичне використання технічних новинок, результатів наукових досягнень, ноу-хау, ще не випробуваних на практиці.

За своєю суттю венчурний капітал виступає посередником між потенційним інвестором та підприємством, яке потребує стартового капіталу чи інвестицій для реалізації інноваційного проекту, шляхом створення венчурних фірм [7].

В Україні дещо спотворене розуміння венчурного бізнесу. Згідно зі статтею 7 Закону України «Про інститути спільного інвестування» [1], що вступив в дію 01.01.2014 р., *венчурним фондом* є недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите, тобто шляхом пропозиції цінних паперів заздалегідь визначеному колу осіб) розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб.

Тобто український ринок венчурного бізнесу відрізняється від зарубіжного сферою вкладання венчурного капіталу. Структуру активів у зведеному портфелі венчурних інвестицій на 30.06.2013 р. характеризують дані таблиці 1 і рис. 3 [6].

Можна сказати, що венчурний капітал в Україні схильний реалізовувати середньоризикові та короткострокові інвестиційні проекти. Так, близько 30% коштів венчурних фондів інвестовані в цінні папери. Тобто значні кошти спрямовуються не в високоризикові інноваційні розробки, а просто в цінні папери з метою отримання доходів у вигляді дивідендів і відсотків. Інвесторам немає сенсу брати на себе високі ризики інноваційних ідей, адже вони і так мають змогу отримувати високі прибутки.

Таблиця 1
Структура активів у портфелі венчурних інвестицій на 30.06.2013 р.

Інші активи	65,03%
Нерухомість	2,60%
Грошові кошти та банківські депозити	2,46%
Банківські метали	0,01%
ОВДП	0,001%
Облігації місцевих позик	0,002%
Акції	11,38%
Облігації підприємств	7,07%
Ощадні сертифікати	0,46%
Векселі	10,90%
Заставні	0,08%
Інші ЦП	0,01%
Цінні папери	29,9%

Основною причиною непопулярності інвестування в новітні технології є відсутність нормативної бази для роботи таких фондів. Вперше на

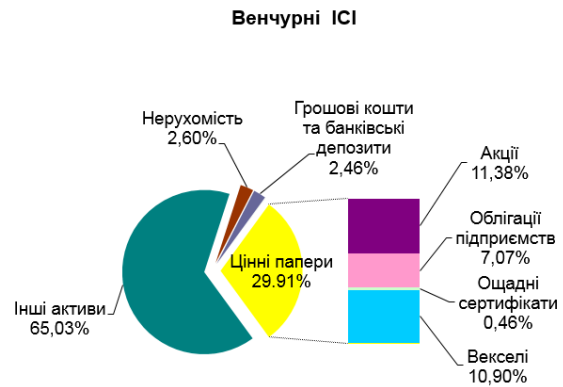


Рис. 3. Структура активів у портфелі венчурних інвестицій на 30.06.2013 р.

законодавчому рівні функціонування венчурних фондів було передбачено Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Проте в цьому законі йдеться лише про інвестиційні фонди, які проводять діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів із метою отримання прибутку від вкладання їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість, тобто інвестиції в уже існуючий бізнес, або нерухомість. А венчурні фонди повинні працювати як фонди прямого інвестування і виходити за межі інститутів спільного інвестування. Саме тому фонди, що інвестують в інновації, повинні підпорядковуватися окремому законодавству про фонди прямого інвестування. В новому законі «Про інститути спільного інвестування» не зазначили суттєвих змін основні поняття, вимоги до створення і функціонування венчурних фондів. Отже, досі немає законодавства, яке сприятиме розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Також в українському законодавстві існує заборона для пенсійних фондів і страхових компаній на інвестування до венчурних фондів. Це істотно скорочує потенційну інвестиційну базу для венчурних інвестицій. Бурхливий розвиток венчурних фондів в США розпочався саме після того, як пенсійним фондам було дозволено інвестувати до 10% своїх активів у венчурні проекти.

По суті, джерелами фінансування венчурних фондів в Україні на сьогодні можуть стати або вільні кошти українських фінансово-промислових груп, або кошти закордонних інвесторів (приватні або інституційні). Про масштабну присутність останніх говорити рано, тому що ні репутація української венчурної індустрії, ні українське бізнес-середовище в цілому недостатньо привабливі для них.

Однак Україні зовсім не обов'язково повторювати весь шлях розвитку венчурного підприємництва впродовж 20-25 років, який пройшла Західна Європа. Використовуючи накопичений міжнародний досвід, приклади розвитку венчурного бізнесу в Західній Європі і США, та

ефективно впроваджуючи необхідні реформи, Україна цілком могла б сформувати ринок венчурного підприємництва вже через 10 років. Наприклад, Фінляндія в свій час досягнула визначних успіхів у розвитку венчурного бізнесу та високих технологій лише за 10 років, а Ізраїль – за 15 років [2].

Також венчурний бізнес в Україні потребує підтримки з боку держави. Саме вона перш за все повинна бути зацікавлена в тому, щоб венчурний бізнес запрацював на повну потужність. Участь уряду у процесі венчурного інвестування має велике значення, тому що така участь:

- демонструє бажання й здатність держави розділити ризики з комерційними інвесторами;
- демонструє розуміння державою необхідності збереження національних приватних капіталів на ринку своєї країни;
- стимулює залучення в реальний сектор економіки коштів пенсійних фондів і страхових компаній.

У цьому питанні український уряд також може скористатися досвідом зарубіжних країн. Наприклад, у Фінляндії був створений повністю підпорядкований державі фонд для прямого інвестування в невеликі компанії. У Бельгії інвестиційна компанія Фландрія, створена у 1980 р., з'явилася шляхом реалізації концепції фінансованого урядом венчурного фонду. Розроблена цим фондом стратегія придбання пакетів акцій технологічно-орієнтованих компаній виявилася настільки привабливою й результативною, що сьогодні й приватний капітал наважився інвестувати в GIMV. Німеччина у 1995 р. розробила схему, в рамках якої здійснювалося державне фінансування малих фірм, що роблять інноваційні продукти або послуги, разом з компаніями приватного сектора. І державою гарантується повернення 75% вартості позики, які надаються їм приватними кредитними установами, якщо таке підприємство збанкрутує.

Також одним із шляхів до розвитку венчурного бізнесу є створення можливостей структуривання угоди, які обмежували б ризики фонду. Мова йде про інструменти власності з власти-

востями опціону – конвертовані привілейовані акції та конвертовані облигації. Що стосується звичайних привілейованих акцій, присутніх в українському законодавстві, то, по-перше, вони не дають права на участь в управлінні, по-друге, вони можуть становити лише 10% статутного фонду, що може виявитися далеко не достатнім для венчурного проекту.

Висновок. Для розвитку венчурного бізнесу потрібно заснувати державну систему, яка б підтримувала венчурний бізнес і стимулювала його розвиток; розробити систему страхування ризику інвестицій в інновації; законодавчо забезпечити функціонування венчурного бізнесу; надати більше податкових стимулів до фінансування в інноваційні проекти. Виконання перерахованих вище умов вимагає часу і зусиль як з боку законодавців та уряду, так і інвестиційної галузі. Перспективним в Україні є наявність галузей, що володіють далеко не вичерпаним потенціалом зростання, а отже – проектів, які потребують фінансування і є потенційно вигідними для венчурного інвестора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України Про інститути спільного інвестування від 05.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
2. Долгова Л.І. Проблеми та шляхи розвитку венчурного бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kneu.kiev.ua/data/.../3-rkeowgj.doc.
3. Кисіль В.Л., Садловський Р.В. Венчурний бізнес в Україні, його стан та характерні риси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65283.doc.htm.
4. Михальченко Г.Г. Черняєва О.В. Механізм функціонування венчурного бізнесу в Україні // Економічний простір. – №18. – 2008. – С. 118-125.
5. Офіційний сайт Національної асоціації венчурного капіталу США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.nvca.org>.
6. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.uaib.com.ua>.
7. Стариченко О. Особливості та можливості венчурних інвестиційних фондів в Україні / О. Стариченко // Фінансовий ринок України. – 2012. – № 5.

УДК 657

Духновська Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій

Казанівська О.Т.
студентка,
Національний університет харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FINANCIAL LEASING

АНОТАЦІЯ

Авторами досліджено стан фінансового лізингу в Україні та встановлено, що наразі існує ряд факторів, які не дозволяють повною мірою використовувати його переваги. Для зменшення негативного впливу несприятливих факторів на розвиток фінансового лізингу пропонується: узгодити у нормативно-правових актах умови поділу лізингу на фінансовий та операційний; зменшити пакет документів для отримання об'єктів у фінансовий лізинг; зменшити розмір авансового платежу за операціями фінансового лізингу; активізувати просування послуг фінансового лізингу у засобах масової інформації. Зазначені дії дадуть змогу підвищити зацікавленість суб'єктів господарювання у послугах фінансового лізингу.

Ключові слова: фінансовий лізинг, облік, орендні операції, доходи, витрати, лізингодавець, платежі, орендна плата.

АННОТАЦИЯ

Авторами исследовано состояние финансового лизинга в Украине и установлено, что в настоящее время существует ряд факторов, которые не позволяют в полной мере использовать его преимущества. Для уменьшения негативного влияния неблагоприятных факторов на развитие финансового лизинга предлагается: согласовать в нормативно-правовых актах условия разделения лизинга на финансовый и операционный; уменьшить пакет документов для получения объектов в финансовый лизинг; уменьшить размер авансового платежа по операциям финансового лизинга; активизировать продвижение услуг финансового лизинга в средствах массовой информации. Указанные действия позволят повысить заинтересованность субъектов хозяйствования в услугах финансового лизинга.

Ключевые слова: финансовый лизинг, учет, арендные операции, доходы, расходы, лизингодатель, платежи, арендная плата.

SUMMARY

The authors investigated the state of financial leasing in Ukraine and found that there are currently a number of factors that prevent full use of its advantages. To reduce the negative impact of unfavorable factors on the development of financial leasing is proposed: to agree on legal acts subject to separate asset on the financial and operational levels to reduce the set of documents for obtaining objects in financial leasing, reduce the size of the down payment on finance lease transactions, to intensify the promotion of services leasing in the media. These actions will allow to increase the interest of businesses in financial leasing services.

Keywords: financial leasing, accounting, lease transactions, income, expenses, lessor, fees, rents.

Постановка проблеми. Оренда – дуже багатогранна господарська операція, яка за останні два десятиліття отримала широку популяр-

ність. Однак потрібно розуміти, що орендні операції пов'язані з вирішенням цілого блоку питань юридичного, податкового і бухгалтерського характеру. Слід правильно оформити договір оренди (лізингу), своєчасно і коректно відобразити орендні операції в бухгалтерському та податковому обліку тощо. Складність ще й в тому, що орендні питання регулюються численними нормативно-правовими актами і пояснюються чималою кількістю роз'яснень компетентних державних органів.

Податковий кодекс України та П(С)БО 14 «Оренда» містять неоднакові умови визнання лізингу фінансовим, що призводить до труднощів при відображенні його в бухгалтерському обліку, фінансовій звітності та податкових деклараціях. Недостатньо розробленим залишається аналітичне забезпечення операцій фінансового лізингу, що ускладнює процес оцінки їх ефективності як для лізингодавця, так і для лізингоодержувача. Потребує удосконалення інформаційне забезпечення орендних операцій, на основі якого можна приймати обґрунтовані та виважені управлінські рішення на мікро- та макрорівнях. Вирішення цих проблем сприятиме адекватному відображенню операцій оренди в бухгалтерському обліку та прийняттю обґрунтованих рішень щодо укладення договорів оренди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методологічні аспекти обліку та аналізу орендних операцій досліджувалися у працях вітчизняних вчених В.І Артиша, А.Г. Загороднього, Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, В.Н. Кочеткова, С.Л. Лайчук, В.С. Леся, О.Г. Луб'яницького, В.І. Міщенко, Я.В. Онищука, Н.Г. Слав'янської, Н.М. Ткаченко, Я.Б. Усенка, Т.І. Хомуляка та зарубіжних вчених Н.А. Адамова, В.Д. Газмана, В.А. Горемікіна, К. Дональда, П. Невіта, Л.Н. Прилуцького, В.А. Шабашева, В.Г. Шеленкова.

Постановка завдання. Завданням дослідження є: доопрацювати класифікаційні ознаки лізингу, враховуючи вимоги фінансового та

управлінського обліку, дослідити стан фінансового лізингу в Україні, запропонувати елементи облікової політики щодо відображення операцій фінансового лізингу у лізингодавця.

Виклад основного матеріалу дослідження. З прийняттям Закону України «Про лізинг» орендні відносини в Україні набули легального статусу. У вказаному Законі України чітко визначено зміст, види лізингу, суб'єкти, їх права і обов'язки, засоби захисту і низка інших питань.

З економічної точки зору оренда являє собою одержання майна у тимчасове користування за визначену винагороду. Передача майна у використання зумовлена рядом причин:

- власник майна на даний момент не відчуває потреби у використанні цього майна, а для реалізації майна необхідних передумов немає;
- громадянин або організація, не будучи власником майна, має потребу в його використанні (іноді епізодично);
- потреба у використанні даного майна може бути тривалою або постійною, але його придбання у власність неможливе або економічно недоцільне.

Між орендою і всіма видами лізингу існують суттєві розбіжності:

а) оренда – двостороння угода між орендодавцем і орендарем, а лізинг – щонайменше тристороння, де крім лізингодавця і лізингоодержувача, фігурує продавець лізингового майна. Лізингова угода оформляється, як правило, двома договорами: купівлі-продажу – між продавцем і лізингодавцем і власне лізингу – між лізингодавцем і лізингоодержувачем;

б) діяльність лізингодавця принципово відрізняється від діяльності орендодавця. Якщо орендодавець здає в оренду своє майно, то лізингодавець передає у лізинг майно, яке він спеціально придбав, як правило, за прямою вказівкою майбутнього лізингоодержувача. Сутність діяльності лізингодавця полягає у фінансуванні тимчасового користування лізингоодержувачем майном шляхом надання йому майнового кредиту;

в) роль лізингоодержувача більш активна, ніж роль орендаря. При першій передачі майна у лізинг лізингоодержувач сам знаходить виробника (власника) лізингового майна і вибирає конкретний вид цього майна. На відміну від орендаря, лізингоодержувач наділяється правами і обов'язками, що властиві покупцеві. Хоча формально покупцем є лізингодавець, майно передається продавцем безпосередньо лізингоодержувачу. При цьому останній здійснює всі процедури, пов'язані з прийняттям майна;

г) у випадку оренди орендодавець несе відповідальність перед орендарем за встановлені недоліки об'єкта оренди, а в операціях лізингу лізингодавець відповідає за такі недоліки тільки тоді, коли він сам вибирав продавця (постачальника) об'єкта лізингу або втручався у ви-

бір лізингоодержувачем постачальника майна, виду майна, його характеристик тощо.

Орендар відображає в бухгалтерському обліку одержаний у фінансову оренду об'єкт одночасно як актив і за найменшою на початок строку оренди оцінкою: справедливою вартістю активу або вартістю суми мінімальних орендних платежів (але юридично право власності залишається за орендодавцем).

Різниця між сумою мінімальних орендних платежів та вартістю об'єкта фінансової оренди, за якою він був відображений у бухгалтерському обліку орендаря на початку терміну фінансової оренди, є фінансовими витратами орендаря і відображається у бухгалтерському обліку і звітності лише в сумі, що відноситься до звітного періоду. Розподіл фінансових витрат між звітними періодами протягом строку оренди здійснюється із застосуванням орендної ставки відсотка на залишок зобов'язань на початок звітного періоду.

Якщо в угоді про фінансову оренду не вказана орендна ставка відсотка, то для визначення теперішньої вартості суми мінімальних орендних платежів і розподілу фінансових витрат орендар застосовує ставку відсотка на можливі позики орендаря.

Затрати орендаря на поліпшення об'єкта фінансової оренди (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо) і призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, які первісно очікувалися від його використання, відображаються як капітальні інвестиції, що включаються до вартості об'єкта фінансової оренди.

Амортизація об'єкта фінансової оренди нараховується орендарем протягом періоду очікуваного використання активу.

Періодом очікуваного використання об'єкта фінансової оренди є термін корисного використання (якщо угодою передбачено перехід права власності на актив до орендаря) або коротший з двох періодів – термін оренди або термін корисного використання об'єкта фінансової оренди (якщо переходу права власності на об'єкт фінансової оренди після закінчення терміну оренди не передбачено).

Метод нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди визначається орендарем відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» та 8 «Нематеріальні активи».

Розподіл фінансового доходу між звітними періодами протягом терміну оренди здійснюється із застосуванням орендної ставки відсотка на залишок дебіторської заборгованості орендаря на початок звітного періоду.

Якщо орендодавцем є виробник об'єкта фінансової оренди, то дебіторська заборгованість орендаря відображається як сума визнаного доходу (виручки) від реалізації готової продукції і теперішньої негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта фінансової оренди одночасно з визнанням доходу (виручки) від реалізації

готової продукції. Дохід виробника від реалізації об'єкта фінансової оренди визнається за найменшою з двох оцінок: справедливою вартістю цього об'єкта або теперішньою вартістю мінімальних орендних платежів, обчисленою за ринковою ставкою відсотка.

Собівартість реалізованого об'єкта фінансової оренди визначається за його балансовою вартістю, зменшеною на теперішню негарантовану ліквідаційну вартість, яка згідно з абзацом першим цього пункту відноситься на збільшення дебіторської заборгованості орендаря.

Різниця між сумою мінімальних орендних платежів і негарантованою ліквідаційною вартістю об'єкта фінансової оренди та теперішньою вартістю вказаної суми є фінансовим доходом орендодавця-виробника об'єкта фінансової оренди.

Витрати орендодавця з укладання угоди про фінансову оренду визнаються іншими витратами того звітного періоду, у якому вони мали місце.

При фінансовій оренді необоротних активів в обліку орендодавця повинно бути відображено: списання з Балансу залишкової вартості необоротного активу, переданого у фінансову оренду; первісну вартість дебіторської заборгованості з фінансової оренди; доходи від передачі активів у фінансову оренду; податкові зобов'язання з ПДВ.

Орендодавцем фінансової оренди може бути: власник необоротного активу; підприємство-виробник необоротного активу. У зв'язку з цим існують особливості обліку фінансової оренди залежно від того, чи орендодавець просто надає в оренду необоротний актив, чи він до того ж є ще й виробником цього необоротного активу.

Орендодавець відображає в бухгалтерському обліку наданий у фінансову оренду об'єкт як дебіторську заборгованість орендаря в сумі мінімальних орендних платежів і негарантованою ліквідаційною вартістю за вирахуванням фінансового доходу, що підлягає отриманню, з визнанням іншого доходу (доходу від реалізації необоротних активів). Одночасно залишкова вартість об'єкта фінансової оренди виключається з Балансу орендодавця з відображенням у складі інших витрат (собівартості реалізованих необоротних активів).

Висновки з проведеного дослідження. В економічній літературі поширена теоретико-економічна класифікація лізингу, яка перенасичена ознаками, які не впливають на побудову фінансового та управлінського обліку щодо операцій фінансового лізингу. Тому для цілей фінансового обліку пропонуються наступні класифіка-

ційні ознаки: передача ризиків та винагород, пов'язаних із правом власності, обсяг обслуговування об'єкта лізингу, термін сплати платежів, форма лізингових платежів. Для цілей управлінського обліку – кількість учасників, передача ризиків та винагород, пов'язаних із правом власності, обсяг обслуговування об'єкта лізингу, термін сплати платежів, форма лізингових платежів.

Для формування достовірної інформації в обліку та звітності, а також для підвищення оперативності прийняття рішень у Наказі про «Облікову політику» пропонується передбачити такі елементи: методи оцінки, план рахунків та політику договірних відносин щодо операцій фінансового лізингу. Формування елементів облікової політики щодо відображення операцій фінансового лізингу у лізингодавця залежить від походження майна, яке передається у фінансовий лізинг, а саме: майно власного виробництва; майно, придбане для передачі у фінансовий лізинг; майно, яке раніше використовувалося в господарській діяльності лізингодавця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний кодекс України Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 № 435-IV // Верховна Рада України : офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Закон України «Про оренду державного і комунального майна» [Електронний ресурс] від 10.04.1992 № 2269-XII (зі змінами) // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>.
3. Закон України «Про лізинг» [Електронний ресурс] від 16.12.1997 № 723/97-ВР // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1381-15>.
4. Закон України «Про оренду землі» [Електронний ресурс] від 06.10.1998 № 161-XIV // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/161-14>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Методику розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу» [Електронний ресурс] від 4 жовтня 1995 № 786 (із змінами) // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/786-95-%D0%BF>.
6. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посіб. / І. В. Жолнер. – К. : НУХТ, 2012. – 335 с.
7. Волкова І. А. Фінансовий облік-2 : навч. посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2009.
8. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підруч. / Н. М. Ткаченко. – 5-те вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
9. Шара Є. Ю. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік : навч. посіб. / Є. Ю. Шара, О. О. Бідюк, І. Є. Соколовська-Гончаренко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 424 с.

УДК 331.101

Казакова Т.С.
здобувач кафедри менеджменту і адміністрування,
Херсонський державний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

CURRENT APPROACHES TO THE DEFINITION OF CORPORATE GOVERNANCE IN TERMS OF THE INFORMATION ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Розглянуто корпоративну діяльність в умовах глобалізації інформаційної економіки, обґрунтовано, що концепція корпоративного управління як сучасної цілісної системи взаємовідносин між акціонерами (власниками) корпорацій, їхніми менеджерами (виконавчими органами), кредиторами, найманими працівниками, державою та суспільством у цілому виникла і набула повсюдного розвитку. Визначено, що особливий аспект аналізу корпоративної діяльності пов'язаний з управлінськими технологіями. Доведено, що у сучасних умовах інформаційної економіки особливо актуальною є проблема вироблення системи взаємовідносин між управліннями компаній та її власниками. Розглянуто специфічні підходи, які тяжіють до правової оцінки діяльності корпорацій та організації корпоративного управління.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, корпоративний менеджмент, корпоративна форма організації бізнесу.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена корпоративная деятельность в условиях глобализации информационной экономики, обосновано, что концепция корпоративного управления как современной целостной системы взаимоотношений между акционерами (владельцами) корпораций, их менеджерами (исполнительными органами), кредиторами, наемными работниками, государством и обществом в целом возникла и получила повсеместное развитие. Определено, что особый аспект анализа корпоративной деятельности связан с управленческими технологиями. Доказано, что в современных условиях информационной экономики особенно актуальна проблема выработки системы взаимоотношений между управленцами компании и ее владельцами. Рассмотрены специфические подходы, которые тяготеют к правовой оценке деятельности корпораций и организации корпоративного управления.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, корпоративный менеджмент, корпоративная форма организации бизнеса.

SUMMARY

We consider cooperative activities in a globalized information economy, proved that the concept of corporate governance as a modern integrated system of relationships between the shareholders (owners) of corporations, their managers (executive body), creditors, employees, government and society as a whole emerged and gained widespread development. It was determined that a particular aspect of the analysis of the corporate activities associated with management techniques. It is proved that in today's information economy is particularly acute problem of making relationships between the managers of the company and its owners. Consider specific approaches that tend to the legal evaluation of corporations and of corporate governance.

Keywords: corporation, corporate governance, corporate management, the corporate form of business organization.

Постановка проблеми. Корпоративна діяльність в умовах глобалізації інформаційної економіки набуває нових форм, які зумовлюють

виникнення додаткових інструментів не тільки макроекономічного впливу, але й внутрішнього середовища. Глобальні тенденції інтернаціоналізації капіталопотоків та виробництва, лібералізації зовнішньої торгівлі, а також концентрації капіталів поставили корпоративну діяльність у епіцентр світового економічного розвитку. Відповідно до цього, концепція корпоративного управління як сучасної цілісної системи взаємовідносин між акціонерами (власниками) корпорацій, їхніми менеджерами (виконавчими органами), кредиторами, найманими працівниками, державою та суспільством у цілому виникла і набула повсюдного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням корпоративного управління присвячені праці багатьох вчених-економістів, а саме: Гриньова В. М. [2], Коваль В. В., Тихонова І. М., Шапошников К. С., Яцкевич І. В. [4], Сохацька О. [8], Маєр К. [6], Чуб Б. А. [9]. Слід звернути увагу на те, що єдиного підходу щодо визначення корпоративного управління в сучасних реаліях інформаційної економіки немає. Існують різні думки щодо проблематики корпоративізму як такої, поняття корпорацій, сутності корпоративного управління тощо.

У зв'язку з цим виникає необхідність не тільки розглянути такі важливі поняття, як корпоративізм та корпорація, але також і визначити зміст сучасних підходів до корпоративного управління, систематизувати погляди різних спеціалістів з цього питання.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в дослідженні сучасних підходів до корпоративного управління в умовах інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Передусім зазначимо, що корпоративізм – це явище співволодіння власністю товариства або партнерські, довірливі відносини при задоволенні особистих і суспільних інтересів. У цьому зв'язку, як зазначає О. Сохацька, корпоративізм є компромісним господарюванням з метою забезпечення балансу інтересів [9, с. 24].

З огляду на викладене вище, виникає необхідність уточнення самого поняття корпорації. Як правило, воно трактується як сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення загальної

мети. Визначення поняття корпорації наводить Д. Розенберг: «Корпорація – це організація, що поставила перед собою визначені цілі, діє для суспільного блага, має певні права, є юридичною особою, діє на постійній основі та несе відповідальність» [1, с. 105]. Юридично-організаційні аспекти життєдіяльності корпоративних структур поглиблено вивчали С. Мочерний, О. Устенко, С. Чоботар, які визначали поняття корпорації як найдосконалішу форму організації підприємств, що існує переважно у вигляді відкритого акціонерного товариства, засновники якого формують акціонерний капітал шляхом об'єднання власних ресурсів через механізм випуску і продажу цінних паперів (передусім акцій), а співвласники несуть обмежену відповідальність [8, с. 108].

Особливий аспект аналізу корпоративної діяльності пов'язаний з управлінськими технологіями, згідно з якими, власне, і здійснюється керівництво діяльністю цих структур. Так, можна погодитися з Б. Чубом, який визначає поняття корпорації як акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, управління якою здійснюється через складну централізовану систему органів і учасники якої стосовно неї здійснюють інвестиційну діяльність з метою отримання дивідендів, і така участь породжує в них сукупність корпоративних прав [10, с. 184].

На практиці корпорації організовуються у формі акціонерного товариства, яке виражається п'ятьма характеристиками: корпоративною формою організації бізнесу, самостійністю корпорації як юридичної особи, обмеженою відповідальністю кожного акціонера, можливістю передачі акцій іншим особам, централізованим управлінням корпорацією.

У сучасних умовах інформаційної економіки особливо актуальною є проблема вироблення системи взаємовідносин між управлінцями компанії та її власниками.

Виходячи із зазначеного, доцільно розглянути найбільш поширені точки зору щодо сутності поняття «корпоративне управління». Так, поняття «корпоративного управління» у найбільш загальному значенні, як зазначає В. Гриньова, походить від англійського «corporate governance», що в буквальному перекладі означає «корпоративне правління» або «корпоративний уряд» [2, с. 39]. Відповідно до цього, термін «корпоративне управління» досить часто розглядається саме як процес організації діяльності вищих керівних органів корпорації.

Існують специфічні підходи, які тяжіють до правової оцінки діяльності корпорацій та організації корпоративного управління. Наприклад, на думку К. Маєра, корпоративне управління є саме організаційною угодою, за якою певна компанія репрезентує та обслуговує інтереси власних інвесторів. Така угода може охоплювати різні аспекти діяльності корпорації – органі-

зацію роботи вищих керівних органів, систему мотивації персоналу, процедуру банкрутства тощо [6, с. 25]. Водночас зазначимо, що певним спрощенням було б зводити зміст корпоративної діяльності лише до її юридичних, навіть інституційних аспектів. Таке зауваження можна віднести і до позиції фахівців Міжнародної фінансової корпорації, які визначають корпоративне управління як систему виборних та призначених органів акціонерного товариства, яка управляє ним, відбиває баланс інтересів його власників і спрямована на отримання максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства в межах чинного законодавства [7, с. 90]. Разом з тим такий підхід, на нашу думку, також відрізняється певною механістичністю, у ньому бракує посилення на ті реальні цілі та пріоритети господарської діяльності, дотримання яких, власне, і відрізняє структури корпоративного типу від будь-яких інших. Адже корпоративне управління слід розглядати не як просту сукупність юридичних, організаційних норм і правил, у рамках яких функціонує певна корпорація, а як систему соціально-економічних відносин, на базі яких будуються стосунки як між усіма учасниками конкретної структури, так і між такими учасниками і зовнішніми агентами, суб'єктами інституційного регулювання.

Ряд авторів трактують проблематику корпоративного управління з позицій організаційно-управлінської бази функціонування корпорацій. Так, С. Коротков визначає корпоративне управління як «управління, побудоване на пріоритетах інтересів акціонерів та їхній ролі у розвитку корпорації, управління, що враховує реалізацію прав власності, передбачає взаємодію акціонерів, побудоване на стратегії розвитку корпорації в цілому, нарешті, це управління, яке породжує корпоративну культуру, тобто має комплекс загальних традицій, установок, принципів поведінки» [5]. Більш «прагматичний» аспект діяльності корпорацій визначає Д. Уорті, відповідно до поглядів якого, корпоративне управління є сумою зобов'язань, найбільш принциповими серед яких є виділення проблем корпоративного управління, питань законності корпоративної влади, корпоративної підзвітності, з'ясування того, перед ким і за що корпорація має відповідальність, хто і за якими нормами повинен нею управляти [3]. До такої ж думки фактично схиляється В. Євтушевський, який розглядає корпоративне управління як «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації» [3, с. 317].

З іншого боку, заслуговує на увагу визначення Світового банку [11], за яким корпоративне управління розглядається водночас і як таке, що поєднує, крім практики господарювання в

приватному секторі, й норми законодавства, нормативні акти, які створює держава в особі своїх компетентних інститутів. Такий механізм дозволяє корпораціям залучати фінансові та кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність «під опікою» інститутів офіційної влади, користуючись результатами соціальної політики держави (у сфері освіти, охорони здоров'я, науки та ін.). За допомогою внутрішнього управління корпорації продовжують власне функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій та дотримуючись при цьому інтересів акціонерів і суспільства загалом [9, с. 24].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи погляди багатьох фахівців, які розглядають проблематику корпоративного управління, зокрема в контексті інформаційної економіки, можна зробити такі висновки. Сутність корпоративного управління полягає в тому, що воно є, з одного боку, цілеспрямованою діяльністю системи виборних та призначених органів, через яку реалізується цілі і контролюються результати товариства, а з іншого, – системою правил та поведінки між зацікавленими особами з метою максимізації прибутку, зростання капіталізації товариства та підвищення його конкурентоспроможності. При цьому функція держави полягає у належному контролі за відповідними процесами корпоративної діяльності з точки зору дотримання комерційними структурами норм соціальної відповідальності перед суспільством.

Кожна країна має свою власну модель корпоративного управління, характерні риси якої обумовлені особливостями національного ме-

неджменту. Моделі відрізняються за складом учасників, згідно з законодавчою базою, що регулює їхні взаємовідносини, а також такими нюансами, як вимоги до розкриття інформації тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус О. Г. Глобальні трансформації і стратегії розвитку : [навчальний посібник] / О. Г. Білорус – НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 1998. – 416 с.
2. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : [монографія] / В. М. Гриньова – К., 2003. – 324 с.
3. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : [навчальний посібник] / В. А. Євтушевський – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
4. Коваль В. В. Корпоративне управління бізнес структурами: теорія креакратії, розвиток мереж та концепт самоорганізації підприємництва : [монографія] / В. В. Коваль – Одеса, 2013. – 272 с.
5. Коротков Э. М. Антикризисное управление : [учебник] / Э. М. Коротков – ИНФРА-М, 2008. – 619 с.
6. Маер К. У пошуках кращого директора. Корпоративне управління в перехідній та ринковій економіках : [монографія] / К. Маер – К. : Основи, 1996. – 189 с.
7. Матеріали семінару «Проект корпоративного управління Україні». Тема 1 «Сутність та принципи корпоративного управління». – Харків : Міжнародна Фінансова Корпорація, 2000. – 120 с.
8. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності : [посібник] / С. В. Мочерний, О. А. Устименко, С. І. Чеботар – К. : Академія, 2001. – 108 с.
9. Сохацька О. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі / О. Сохацька // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 3. – С. 24.
10. Чуб Б. А. Диверсифицированные корпорации в современной экономике России : [монография] / Под ред. В. В. Бандурина. – М. : БУКВИЦА, 2000. – 184 с.
11. About the OECD. // Official page of the Organization of Economic Co-operation and Development. – <http://www.oecd.org/home>.

УДК 330.041:336.012

Костирко Л.А.
доктор економічних наук, професор
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

FINANCIAL SECURITY AS A FACTOR OF COUNTRY'S COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано динаміку показників конкурентоспроможності та фінансової безпеки України. Надано характеристику основним факторам національної конкурентоспроможності. Встановлено ступінь та щільність взаємозв'язку фінансової безпеки й конкурентоспроможності країни, який визначається стратегічними цілями соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фінансова безпека, фактори конкурентоспроможності, рівень фінансової безпеки, соціально-економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована динамика показателей конкурентоспособности и финансовой безопасности Украины. Дана характеристика основным факторам национальной конкурентоспособности. Установлена степень и сила взаимосвязи финансовой безопасности и конкурентоспособности страны, которая определяется стратегическими целями развития Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность, финансовая безопасность, факторы конкурентоспособности, уровень финансовой безопасности, социально-экономический рост.

SUMMARY

Dynamics of indicators of competitiveness and financial safety of Ukraine is analyzed. The characteristic is given to major factors of national competitiveness. Degree and power of interrelation of financial safety and competitiveness of the country which is defined by strategic objectives of development of Ukraine is established.

Keywords: competitiveness, financial safety, competitiveness factors, level of financial safety, social and economic growth.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Визначення України як конкурентоспроможної держави є базовим стратегічним курсом соціально-економічного розвитку що визначено у багатьох законодавчих актах, зокрема: Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» [1], Проекту «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [2], Законі України «Про основи національної безпеки України» [3] тощо. Досвід країн, що мають високий рівень національної конкурентоспроможності свідчить про необхідність приділення уваги не тільки розвитку традиційних сфер господарювання, а й формуванню основ для розвитку інновацій.

Виявлення конкурентних переваг країни та використання їх у міжнародній торгівлі базується на першочерговому забезпеченні стабільності основних складових сфер економічної системи держави: макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, виробничої, енергетичної, науково-технологічної, демографічної, соціальної та продовольчої. Переміщення акцентів у світовій економічній системі в бік фінансової сфери, а також ключова роль фінансової сис-

теми країни в забезпеченні соціально-економічного зростання країни визначає необхідність визначення взаємозв'язку національної конкурентоспроможності та показників фінансової стабільності (фінансової безпеки) країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність країни є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та закордонних науковців, серед яких слід зазначити М. Портера (M. Porter), Дж. Сакса (J. Sachs), Я. Базилюка, Я. Белінської, О. Білоуса, Ю. Полунеева, Я. Жаліла, В. Гейця, Б. Губського, М. Степанова, Р. Фатхудинова. Систему показників конкурентоспроможності країн розглянуто в роботах А. Арапетян, С. Сороки, І. Клименко, О. Шарова, Ю. Пахомова.

Визначення ролі фінансової безпеки країни знайшло відображення в працях І. Барановського, М. Єрмошенка, І. Рєвак, О. Яценка, Є. Медведкіної. Однак, більшість науковців розглядають ці категорії окремо, не виявляючи взаємозв'язків та взаємовпливу конкурентоспроможності й фінансової безпеки країни. Забезпечення економічного зростання країни неможливе без достатнього ступеню стабільності національної фінансової системи. Необхідність визначення ролі фінансової безпеки в системі забезпечення зростання конкурентоспроможності країни й визначає актуальність роботи.

Метою статті є визначення місця фінансової безпеки країни в системі показників національної конкурентоспроможності на основі аналізу їх складових.

Викладення результатів дослідження. Національна конкурентоспроможність є досить невизначеною сукупністю властивостей, що надають країні переваги у порівнянні з іншими країнами світу в міжнародному поділі ресурсів виробництва та реалізації кінцевої продукції. В науковій літературі досі не існує єдиного підходу до визначення поняття «конкурентоспроможність національної економіки», адже науковці роблять акцент на різних складових цієї категорії. Категоріальні розбіжності призводять до розмивання цільових пріоритетів політики забезпечення конкурентоспроможності національної економіки [4].

Р. Лоренсе (Robert Z. Lawrence) [5], надаючи характеристику конкурентоспроможності країни, вказує на необхідність відповіді на три

питання: «наскільки країна краще за макроекономічними показниками порівняно з іншими країнами світу?», «наскільки добре представлена країна в міжнародній торгівлі?», «чи використовуються у повному масштабі наявні у країні ресурси?». У свою чергу, Дж. Сакс [6] розглядає конкурентоспроможність як передумову та інструмент сталого економічного розвитку країни. На його думку, конкурентоспроможність національної економіки визначається наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання. Здорова економіка має бути підкріплена зростанням ділової активності, керована законом та стабільно працюючими ринками.

Визначаючи національну конкурентоспроможність як характеристику стану суспільних відносин у країні, Я. Базилюк наголошує на необхідності розкриття національних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів для забезпечення умов підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту [7].

На думку М. Жаліла національна конкурентоспроможність проявляється у здатності економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [4]. Дане визначення досить тісно переплітається з поняттям «економічна безпека країни» – стан економіки, що забезпечує достатній рівень соціального, політичного та оборонного розвитку держави, невразливість і незалежність його економічних інтересів від можливих зовнішніх і внутрішніх загроз, при якому країна може суверенно визначати шляхи і форми економічного розвитку, забезпечувати стійке функціонування національної економіки [8]. Основне місце в системі економічної безпеки відводиться фінансовій складовій, бо характеризує спроможність фінансової системи забезпечувати реалізацію програм соціально-економічного розвитку держави, створювати умови для динамічного розвитку національної економіки в цілому й фінансового сектору зокрема.

І. Барановським фінансова безпека розглядається як «ступінь захищеності фінансових інтересів; рівня забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами; стану складових фінансового ринку; якості фінансових інструментів і послуг; стану фінансових потоків в економіці, що дозволяє вважати її одним з найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави» [9]. А. Сухоруков трактує фінансову безпеку як «захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує здатність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення соціально-економічного розвитку та

обслуговування фінансових зобов'язань» [10]. У роботі М. Арсент'єва фінансова безпека розглядається через призму незалежності, конкурентоспроможності та ефективності фінансово-кредитної сфери, що визначається системою показників та індикаторів збалансованості фінансових активів, ліквідності активів, розвитку фінансових ринків [11].

Узагальнюючи вищевикладене, можна сказати, що темпи та напрями розвитку світового господарства з переорієнтацією на фінансовий сектор економіки визначають місце фінансової безпеки в системі підвищення національної конкурентоспроможності України як фактору стійкості й стабільності розвитку фінансової сфери.

Для популяризації й становлення національної ідеї конкурентоспроможності національної економіки у червні 2005 р. було створено Раду конкурентоспроможності України яка мала забезпечити конструктивний діалог між наукою, владою і підприємцями в пошуку й реалізації заходів підвищення національної конкурентоспроможності України. Завдання, які ставили перед собою засновники та члени громадської організації, виконані досить вибірково. Основною метою діяльності організації було створення інформаційних продуктів, основним з яких був щоквартальний інформаційно-аналітичний журнал «Монітор конкурентоспроможності», що включав дані моніторингу та аналізу конкурентоспроможності України та 13 країн-орієнтирів. На жаль, слід зазначити досить короткий час існування інформаційного видання (останній випуск датовано 2 кварталом 2008 р. [12]), яке надавало можливість системно оцінювати та прогнозувати показники конкурентоспроможності України.

Основним міжнародним показником рівня конкурентоспроможності країни є щорічне дослідження конкурентоспроможності країн, що проводиться Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum). У дослідженні використовуються два індекси за допомогою яких визначається рейтинг країн світу: Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index, GCI) та Індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI). На сьогодні основним узагальнюючим показником оцінки національної конкурентоспроможності країни є Індекс глобальної конкурентоспроможності.

Всесвітній економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання країни в короткостроковій перспективі. Автори також підкреслюють спроможність країн із більш високими показниками національної конкурентоспроможності забезпечувати більш високий рівень добробуту своїх громадян [13].

Перші місця в рейтингу вже декілька років поспіль займає Швейцарія, перелік TOP-10 країн за рівнем національної конкурентоспроможності є досить стабільним: Сінгапур, Фін-

ляндія, Швеція, Сполучені Штати Америки, Німеччина, Нідерланди, Гонконг, Японія, Великобританія. Країни-лідери за рейтингом глобальної конкурентоспроможності відносяться до економік «інноваційного типу», які використовують інновації для створення визначальних стратегічних переваг у найбільш конкурентних галузях національної економіки.

Україна відноситься до економік «ефективного управління» (efficiency-driven economies), та у рейтингу конкурентоспроможності країн 2013-2014 рр. Україна займає 84 місце (із загальною кількістю балів 4,05 [14]). У порівнянні з попереднім періодом, національна економіка втратила 11 позицій. Зменшення загального показника конкурентоспроможності країни відбулося як внаслідок погіршення національних показників розвитку, так і за рахунок «прориву» інших країн. Найкращий рейтинг конкурентоспроможності спостерігався у 2012-2013 рр. – Україна займала 73 місце, найгірший у 2009 – 91 місце (рис. 1).

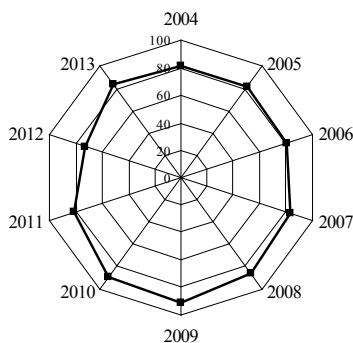


Рис. 1. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності України 2004-2013 рр.

Джерело: складено автором за даними [14-17]

Наявність суттєвого відставання в оцінці міжнародної конкурентоспроможності по відно-

шенню до інших країн світу вимагає консолідації зусиль щодо вирішення проблемних питань та найскорішого входження України до числа розвинутих країн світу в найближчий час.

Відповідно до методики Всесвітнього економічного форуму, індекс складається з 113 змінних соціально-економічного розвитку країни протягом певного періоду. Усі показники формують 14 контрольних показників, за якими й визначають національну конкурентоспроможність країни. Динаміка контрольних показників конкурентоспроможності України наведена в таблиці 1.

Аналізуючи дані таблиці 1, слід зазначити про незначну кількість позитивних зрушень в показниках конкурентоспроможності країни: вища освіта і професійна підготовка (+0,1 бали); натомість у 2013 р. експерти Всесвітнього економічного форуму констатують погіршення в Україні якості інститутів (-0,1 бали), макроекономічної стабільності (-0,2 бали), ефективності ринку праці (-0,2 бали), рівня технологічного розвитку (-0,3 бали) та інноваційного потенціалу (-0,2 бали).

Основні конкурентні переваги в порівнянні з країнами «економік ефективного управління» Україна має за показниками вища освіта і професійна підготовка (43 місце) та розмір ринку (38 місце). Розвиток фінансового ринку є найгіршим показником серед у порівнянні із середнім значенням країн даної групи.

За показниками розвитку фінансового сектору Україна знаходиться аж на 117 місці рейтингу. В розрізі фінансових показників національної конкурентоспроможності видно, що основні проблеми пов'язані з нестачею фінансових активів та складністю доступу до них, досить нестабільною банківською системою та неефективним регулюванням фондового ринку (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка контрольних показників конкурентоспроможності України (у балах) 2008-2013 рр.

Показник	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Якість інститутів	3,1	3,0	3,0	3,1	3,0
Інфраструктура	3,4	3,8	3,9	4,1	4,1
Макроекономічна стабільність	4,0	3,2	4,2	4,4	4,2
Охорона здоров'я та початкова освіта	5,4	5,7	5,6	5,8	5,8
Вища освіта і професійна підготовка	4,4	4,6	4,6	4,7	4,8
Ефективність ринку товарів та послуг	3,7	3,5	3,6	3,8	3,8
Ефективність ринку праці	4,6	4,5	4,4	4,4	4,2
Розвиненість фінансового ринку	3,6	3,3	3,4	3,5	3,5
Рівень технологічного розвитку	3,4	3,4	3,5	3,6	3,3
Розмір ринку	4,7	4,5	4,5	4,6	4,6
Конкурентоспроможність компаній	3,6	3,5	3,5	3,7	3,7
Інноваційний потенціал	3,2	3,1	3,1	3,2	3,0
Глобальний індекс конкурентоспроможності	4,0	3,9	4,0	4,1	4,05

Джерело: складено автором за даними [14-17]

Таблиця 2
Показники розвитку фінансового сектору України 2001-2013 рр.

Показник	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Наявність фінансових послуг	3,7	3,8	3,8
Доступність фінансових послуг	3,3	3,5	3,4
Фінансування через внутрішній фондовий ринок	2,4	2,3	2,4
Легкість доступу до кредитів	2,0	2,3	2,3
Наявність венчурного капіталу	2,1	2,2	2,1
Розвиток банківської системи	2,8	3,1	3,0
Регулювання фондового ринку	3,0	3,1	2,9
Індекс законних прав	8	9	9

Джерело: складено автором за даними [14-16]

Рейтинги країн за фінансовими показниками складаються за допомогою 6-бальної шкали: коли значення «1» відповідає найгіршому значенню показника, а «7» – найкращому.

Найбільший спектр фінансових послуг та продуктів, які фінансовий сектор країни може запропонувати суб'єктам господарювання, мають Швейцарія (6,4), Південна Африка (6,4), Гонконг (6,1), Люксембург (6,1), найменше фінансових послуг у Анголі (2,4). Україна займає 109 місце рейтингу, поступаючись Зімбабве, Греції, Болгарії, Азербайджану, які мають таку ж саму бальну оцінку.

Найдоступнішими фінансові послуги є в Гонконзі (6,1), Люксембурзі (6,0) та Катарі (5,9), найменший доступ в Ємені (2,3) та Лівії (2,3). За показником доступності фінансових послуг Україна знаходиться на 126 місці, випереджаючи лише 22 країни.

Одним із найбільш розповсюджених джерел залучення фінансових коштів для компаній є фондовий ринок країни. Для національних компаній більшості країн світу досить складно залучати фінансові кошти шляхом випуску й розміщення акцій на фондовому ринку. Лідерами у фінансуванні за допомогою інструментів фондового ринку є Гонконг (5,8), Південна Африка (5,6) та Тайвань (5,5), найнижчі значення у Албанії (1,7), М'янми (1,7) і Анголи (1,4). Оцінка легкості фінансування через внутрішній фондовий ринок для України у 2011-2013 рр. відповідає 123, 129 і 127 місцям відповідно. Слід зазначити існування значної кількості перешкод, які ускладнюють процедуру емісії цінних паперів для національних компаній.

Показник легкості доступу до кредитних ресурсів визначає чи можна отримати банківський

кредит для реалізації бізнес-плану чи втілення інноваційного проекту без застави і поручника. Рейтинг країн за даним показником очолюють Катар (4,9), Гонконг (4,7), Об'єднані Арабські Емірати (4,6), складність процедури отримання кредиту найбільша у Греції (1,6), М'янмі (1,5), Ірані (1,5). Україна посідає 116 місце рейтингу у 2013 р., що на 9 позицій нижче значення попереднього року (при цьому значення бальної оцінки не змінилося), що обумовлено спрощенням процедури банківського кредитування у Лесото, Казахстані, Алжирі, Малаві, Кот-Д'Івуарі, Гані, Коста-Ріці, Сенегалі та Капа-Верді.

Наявність у країні венчурного капіталу є характеристикою наявності в країні інноваційних проектів і компаній, виступає важливою характеристикою альтернативної банківському кредитуванню форми залучення фінансових коштів. Найбільше поширення високоризикований капітал має у Гонконзі (4,6), Катарі (4,5) та Сполучених Штатах Америки (4,3), найменш поширена практика використання венчурного капіталу у Греції (1,7), Буркіна-Фасо (1,7) і М'янмі (1,3). Наявність венчурного капіталу в Україні оцінюється експертами Всесвітнього економічного форуму в 2,1 бали, що визначає місце країни на 120 позиції рейтингу. Незначна частка фінансування інноваційних проектів та компаній пов'язана, перш за все, з політичною та фінансовою нестабільністю країни, складнощами в оформленні та впровадженні проектів.

Показник розвитку банківської системи характеризує її стійкість та спроможність забезпечувати економіку країни необхідними фінансовими ресурсами. Для країн «ефективного управління» банківська система є основою фінансової системи країни та найбільшим джерелом фінансових активів. Найбільш стабільною, ефективною та прибутковою у світі є банківська система Канади (6,7) та Нової Зеландії (6,7), найгірше банківський сектор розвинений у Словенії (2,4) та Греції (2,3). Про необхідність перебудови національної банківської системи України свідчить 143 місце у рейтингу. Наявність значної кількості банків, низькі кредитні рейтинги банківських установ, неспроможність банківської системи забезпечувати ефективно діяльність на грошово-кредитному ринку значно зменшує конкурентоспроможність країни у фінансовій сфері.

Ще одним показником розвитку внутрішнього фондового ринку країни виступає «регулювання та нагляд за діяльністю фондових бірж», який характеризує ефективність здійснюваних заходів щодо впорядкування діяльності організаторів торгів на фондовому ринку. Рейтинг за даним фінансовим показником очолюють Південна Африка (6,6), Фінляндія (6,2) та Люксембург (6,0), найменш врегульованими вважається діяльність бірж у Ємені (1,5) та Анголі (1,3). Україна перебуває на 129 місці рейтингу, що свідчить про істотне відставання в напрямках та формах регулювання діяльності національних фондових бірж.

Показник якості правового захисту прав кредиторів та позичальників в Україні має досить високе значення, проте низьке значення решти показників розвитку фінансового ринку свідчать про існування значної кількості перешкод при реалізації окреслених в законодавчих актах норм.

З проведеного аналізу видно, що маже всі показники розвитку фінансового ринку є значно менше середньосвітових, що визначає місце України серед відсталих країн за ступенем розвитку фінансової сфери. Серед основних перешкод на шляху підвищення конкурентоспроможності країни у фінансовій сфері можна виділити наступні: відсутність та складність доступу до фінансових ресурсів, політична нестабільність, високий рівень корупції, податкова політика та рівень податкових ставок, валютна нестабільність, інфляція, низький рівень інвестицій та складність впровадження інноваційних проектів. Вирішення окреслених проблем розвитку фінансової сфери країни можливе при посиленні уваги до забезпечення стійкості та стабільності функціонування національної фінансової системи на засадах реалізації концепції фінансової безпеки країни.

Основними заходами забезпечення фінансової безпеки країни, що безсумнівно сприятимуть покращенню показників конкурентоспроможності в цілому, й фінансової сфери зокрема, можна вважати наступні:

ліквідація диспропорцій розвитку національної фінансової системи;

забезпечення й утримання низького рівня інфляції;

стабілізації державних фінансів (бюджетна сфера та сфера управління державним й гарантованим державою боргом);

реформування банківського сектору, удосконалення механізму здійснення нагляду за банківським сектором;

сприяння розвитку ринку фінансових послуг шляхом інформування про особливості та споживчі характеристики фінансових продуктів;

підвищення ефективності валютного регулювання;

удосконалення інфраструктури фондового ринку, сприяння збільшенню його капіталізації та ліквідності, забезпечення доступу для іноземних учасників до операцій на національному фондовому ринку;

сприяння розробці та реалізації інноваційних проектів та програм.

Захищеність та стабільність національної фінансової системи є визначальною на шляху динамічного економічного розвитку України. Забезпечення фінансової безпеки сприятиме покращенню показників розвитку фінансової сфери й дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності країни.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Конкурентоспроможність країни – багатогранне поняття, що передбачає досягнення кращих показників діяльності в порівнянні з іншими країнами світу. За результатами дослідження виявлено, що низька конкурентоспроможність України значною мірою обумовлена слабкістю та нестабільністю фінансового сектору, проблемами з наявністю та доступом до фінансових ресурсів, нестабільністю банківської системи, незначною часткою інноваційних проектів, проблемами валютного регулювання. Тому саме забезпечення фінансової безпеки країни на належному рівні є засобом покращення найбільш слабких показників конкурентоспроможності у фінансовій сфері, сприяє формуванню конкурентних переваг та поступовому наближенню до економіки «інноваційного типу».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. досліджень, Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 44.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/965-17>
3. Закон України «Про основи національної безпеки України (із змінами і доповненнями)» №964-IV від 19.06.2003 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
4. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська, С. В. Давиденко, В. А. Комаров; За ред. Я. А. Жаліло. – К.: Знання України, НІСД, 2005. – 388 с.
5. Robert Z. Lawrence. Competitiveness/ R. Z. Lawrence // Library Economics Liberty [Internet source] – Retrieved from: <http://www.econlib.org/library/Enc1/Competitiveness.html>
6. Sachs J. Press Releases. – WEF, 1999. [Internet source] – Retrieved from: <http://www.weforum.org>
7. Базиліук Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я. Б. Базиліук. – К.: НІСД, 2002. – 241 с.
8. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 1999. – 479 с.
9. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К., – 2000. – 36 с.
10. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія / (Передмова акад. НАН України С. І. Пиріжкова). – К.: НІПМБ, 2004. – 117 с.
11. Арсентьев М. Финансовая безопасность России / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nasledie.ru
12. Рада конкурентоспроможності України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.compete.org.ua>
13. World Economic Forum. Official web-site. – Retrieved from: <http://www.weforum.org/>
14. The Global Competitiveness Report 2013-2014. / World Economic Forum Official web-site. – Retrieved from: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>
15. The Global Competitiveness Report 2011-2012. / World Economic Forum Official web-site. – Retrieved from: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>
16. The Global Competitiveness Report 2009-2010. / World Economic Forum Official web-site. – Retrieved from: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2009-2010>
17. The Global Competitiveness Report 2008-2009. / World Economic Forum Official web-site. – Retrieved from: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2008-2009>

УДК 339.37

Мазур О.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ДИНАМІКА СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ

DYNAMICS OF CONSUMER DEMAND IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено діагностику стану і поточних тенденцій споживчого попиту в Україні. Проаналізовано структуру та рівень доходів населення за період 2009-2013 рр. Охарактеризовано динаміку наявних доходів по Україні та в регіональному розрізі. Досліджено зміни номінальної та реальної заробітної плати. Розглянуто структуру сукупних витрат домогосподарств.

Ключові слова: споживчий попит, доходи, витрати, заробітна плата.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена диагностика состояния и текущих тенденций потребительского спроса в Украине. Проанализирована структура и уровень доходов населения за период 2009-2013 гг. Охарактеризована динамика имеющихся доходов по Украине и в региональном разрезе. Исследованы изменения номинальной и реальной заработной платы. Рассмотрена структура совокупных расходов домохозяйств.

Ключевые слова: потребительский спрос, доходы, расходы, заработная плата.

SUMMARY

The article presents diagnostics of current trends of consumer demand in Ukraine. The structure and the level of incomes for the period 2009-2013 are analyzed. Dynamics of disposable incomes in Ukraine and in the regions are characterized. The changes in nominal and real wages are searched. The structure of total household expenditures is considered.

Keywords: consumer demand, income, expenditure, wage.

Постановка проблеми. Споживчий попит – це витрати населення на купівлю споживчих товарів та послуг. В ринкових економіках економічне зростання безпосередньо залежить від поточного стану і позитивної динаміки споживчого попиту. Активізація споживчого попиту відіграє особливу роль у країнах, що розвиваються та які мають проблеми зі зростанням обсягу власного виробництва. Для таких країн попит населення немов би «тягне» за собою виробництво, швидко сприяючи збільшенню робочих місць, підвищенню доходів, зниженню цін тощо. В Україні з 2012 р. спостерігається падіння промислового виробництва, що свідчить про наявність тривалої економічної рецесії. У зв'язку з цим актуалізується проблема пошуку виходу з рецесії через зростання попиту. Можливості такого зростання повинні бути досліджені першочергово, що і визначило тему статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка споживчого попиту здійснюється багатьма українськими науковцями. Більшість з них проводить наукові розвідки попиту в контексті розвитку роздрібною торгівлі як галузі, через яку безпосередньо відбувається «голосування грошима», тобто реалізується спожив-

чий попит. Наприклад, О. Тараненко здійснює аналіз факторів розвитку торгівлі, до складу яких включено динаміку споживчого попиту населення за 2006-2010 рр. [8]. В монографії за редакцією Л.О. Лігоненко структуровано чинники розвитку роздрібною торгівлі, серед яких відзначено купівельну спроможність, споживчі можливості та вподобання українського населення [9]. Автори проводять ґрунтовний аналіз динаміки попиту, з включенням матеріалів соціологічних опитувань. В іншій колективній монографії під керівництвом Н.Г. Міценко досліджено фактори попиту на прикладі однієї з областей України [3]. Проте узагальнена оцінка сучасного стану і тенденцій споживчого попиту населення України залишається поза увагою.

Постановка завдання. Метою статті є діагностика стану і поточних тенденцій у змінах споживчого попиту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальним чинником попиту споживачів є рівень доходів населення. Протягом останніх років структура доходів населення залишалася майже незмінною. Станом на 2012 р., як і раніше, домінуючі позиції в ній посідали заробітна плата (близько 43%) і соціальні виплати (близько 38%) (рис. 1).

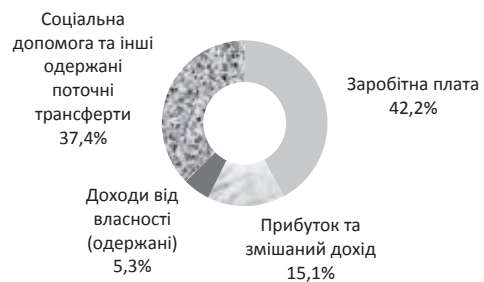


Рис. 1. Структура доходів населення у 2012 р.

Джерело: [7, с. 376]

За даними табл. 1 видно, що в період 2009-2012 рр. доходи українців неухильно зростали, і загальний приріст становив 62,4%, що перевищило відповідний приріст ВВП (54,2%). У 2012 р. відбулося майже 6-кратне перевищення приросту доходів (11,2%) над приростом ВВП (0,2%), причому зростали усі складові доходів [7, с. 27, 375]. Тенденція була пролонгована і у 2013 р.: за підсумками II кварталу ВВП впав на 1,3% порівняно з попереднім кварталом, а номінальні доходи населення зросли на 5% [4].

Джерелом «випереджального парадоксу», тобто зростання доходів на фоні тривалої економічної рецесії, стало нарощування заборгованості підприємств перед своїми співробітниками. У квітні 2013 р. борги з виплати зарплати склали 1078 млн грн, тоді як у січні перебували на рівні 893 млн грн [2]. Всього лише за I квартал заборгованість підскочила на 21%. Водночас сума реальних боргів є значно вищою, оскільки Держкомстат не враховує поточну заборгованість, а також заборгованість по неформальним зарплатам.

Статистичні дані фіксують лише офіційні доходи українців і не враховують їхньої тіньової складової. У вересні 2013 р. Центр «Соціальний моніторинг» здійснив моніторингове обстеження населення України, яке представляє більш глибокий аналіз доходів, споживчої активності та очікувань громадян [5]. За його підсумками, 31% економічно активного населення мають тіньовий дохід (а з урахування відсотку відмови від відповіді на це питання – 39%), причому цей показник є найвищим за останні 6 років, а в Києві він сягнув 66%, що втричі вище за показники в інших регіонах. Але навіть незважаючи на наявність неврахованих доходів, 2/3 суспільства вважають свою матеріальну позицію нижчою, ніж середній клас, відтак на при формальному зростанні номінальних та реальних доходів їхній рівень залишається дуже низьким, що надзвичайно звужує можливості торговельної сфери до розширення обсягів своєї діяльності.

Найважливішим чинником формування обороту роздрібною торгівлі є не весь обсяг доходів, а тільки наявні доходи населення – максимальний обсяг доходів, які призначені для використання домогосподарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг*. Зміни наявних доходів теж характеризувалися позитивною динамікою, але їхній обсяг зростав дещо швидше, ніж загальні доходи, що створювало умови для росту споживчих витрат на продукцію роздрібною торгівлі (табл. 1). У роз-

рахунку на 1 особу наявний дохід у 2012 р. становив 23931,1 грн, що перевищило рівень 2011 р. на 10,6% [7, с.377]. Вказаний показник істотно варіювався за різними регіонами, що характеризує розподіл і ємкість споживчих ринків в Україні: найбільші значення, що перевищують середній рівень, були зафіксовані у м. Києві (46651,9 грн), Дніпропетровській (27268,9 грн), Донецькій (27541,7 грн), Київській (26153,0 грн), Запорізькій (25882,0 грн) областях. Найменші доходи – у жителів Закарпатської (15824,7 грн), Чернівецької (16727,0 грн) і Тернопільської (17401,1 грн) областей. Приблизно такий самий розподіл спостерігався і за темпами приросту душевого наявного доходу у 2011-2012 рр., що опосередковано вказує на потенційні можливості розвитку роздрібною галузі в регіональному розрізі.

У II кварталі 2013 р. порівняно з відповідним періодом 2012 р. наявний дохід збільшився на 4,3%, а з урахуванням цінового фактору, – на 4,7%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу становив 6028,0 грн, що на 4,5% більше, ніж у відповідному періоді минулого року [4].

Ключовою складовою наявних доходів є заробітна плата. Для номінальної заробітної плати, починаючи з 2009 р. був характерний стійкий ріст – в середньому на 16,7% щорічно (рис. 2). Проте у реальному вимірі цей показник становив лише 7,5%, тобто був удвічі меншим. У 2012 р. середньомісячна заробітна плата по Україні становила 3026 грн і зросла порівняно з 2011 р. майже на 15% – і у номінальному, і у реальному вираженні, що створило умови для пожвавлення споживчого попиту.

Номінальна і реальна заробітна плата щороку зростала за усіма регіонами України, у 2012 р. розбіжності не перевищували 2,6% (табл. 2). Водночас в розрахунку на одного працівника спостерігався суттєвий розкид значень – від 2185 грн в Тернопільській області до 4607 грн у м. Києві станом на початок 2013 р. Різниця у 2,1 рази, що зберігалася протягом останніх років між найменшим та найбільшим рівнями за-

Таблиця 1

Зміни у доходах населення за 2009-2012 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	Приріст 2012 до 2009 рр., %	Приріст 2012 до 2011 рр., %
Доходи населення (млн грн), в тому числі:	894286	1101175	1266753	1407197	57,4	11,1
Заробітна плата	365300	449553	529133	593213	62,4	11,2
Прибуток та змішаний дохід	129760	160025	200230	212420	63,7	6,1
Доходи від власності (одержані)	34654	67856	68004	74620	115,3	9,7
Соціальна допомога та інші одержані поточні трансферти	364572	423741	469386	526944	44,5	11,2
Наявні доходи	661915	847949	988983	1091100	64,8	10,3
Індекс реальних наявних доходів, % до попереднього року	90,0	117,1	108,0	109,7	-	-

Джерело: розроблено автором за даними [7, с. 375].

* Вони включають заробітну плату, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти в грошовій формі за виключенням сплачених, зокрема поточних податків на доходи та майно.

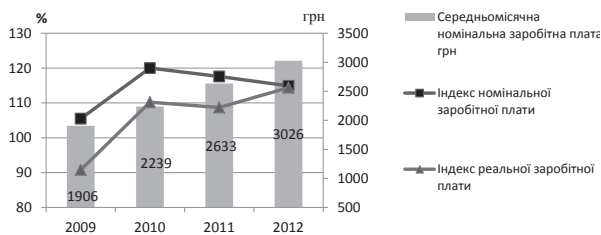


Рис. 2. Динаміка заробітної плати (2009-2012 рр.)

Джерело: розроблено автором за даними [7, с. 26-27]

робітної плати, вказує на значну диференціацію регіонів за темпами розвитку підприємництва в роздрібній торгівлі.

У структурі доходів, крім заробітної плати, близько 40% становить соціальна допомога населенню – у вигляді пенсій, різного роду соціальних виплат та пільг. Нарощування соціальних виплат підсилює споживчий попит на товари широкого вжитку і є істотним фактором зростання роздрібного товарообороту. За період 2009-2012 рр. середня місячна пенсія посідала найбільшу питому вагу в структурі соціальних трансфертів і зростає з 934 до 1470 грн, або у

1,6 рази [7, с. 384]. У 2012 р. підвищення пенсій становило 17% і перевищило ріст заробітної плати працівників.

За рахунок доходів населення формуються заощадження та споживчі витрати, які безпосередньо визначають обсяги роздрібного товарообороту. Починаючи з 2009 р., структура доходів населення залишається незмінною – в ній понад 80% коштів припадає на придбання товарів та послуг, решту населення зберігає [7, с.375-376]. З 2000 до 2012 рр. співвідношення витрат і заощаджень змінилося з 90%:10% до 83,8%:16,2% на користь зменшення витратної частки. Зростання заощаджень є стримувальним чинником щодо розвитку роздрібної торгівлі: для порівняння, в США в 2010 р. частка заощаджень становила лише 5,8%, в Канаді – 4,4%, у Німеччині – 11,4%, у Швейцарії – 10,1% [1]. З іншого боку, відносно високий рівень заощаджень сприятиме здійсненню купівель і зростання витрат у майбутньому, що свідчить про наявність резервів розвитку роздрібного бізнесу.

За вибірковими дослідженнями домогосподарств, структура сукупних витрат поступово

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата за регіонами*

Назва регіонів	2009	2010	2011	2012	2012 до 2011, %	Індекс реальної заробітної плати 2012-2011, %
Україна	1906	2633	3025	3025	114,9	114,4
АР Крим	1907	2295	2654	2654	115,6	116,1
Вінницька	1511	2074	2432	2432	117,3	118,0
Волинська	1427	1994	2339	2339	117,3	117,9
Дніпропетровська	1963	2790	3138	3138	112,5	112,0
Донецька	2116	3063	3495	3495	114,1	112,2
Житомирська	1493	2071	2369	2369	114,4	115,1
Закарпатська	1562	2069	2351	2351	113,6	114,2
Запорізька	1843	2607	2927	2927	112,3	112,0
Івано-Франківська	1627	2213	2540	2540	114,8	114,9
Київська	1987	2761	3157	3157	114,3	114,4
Кіровоградська	1537	2114	2428	2428	114,9	115,3
Луганська	1873	2742	3090	3090	112,7	111,7
Львівська	1667	2244	2578	2578	114,9	114,4
Миколаївська	1806	2448	2822	2822	115,3	116,1
Одеська	1787	2387	2700	2700	113,1	113,0
Полтавська	1733	2481	2850	2850	114,9	115,5
Рівненська	1614	2211	2575	2575	116,5	117,6
Сумська	1593	2177	2503	2503	115,0	115,1
Тернопільська	1412	1871	2185	2185	116,8	117,3
Харківська	1804	2407	2752	2752	114,3	114,2
Херсонська	1482	1970	2268	2268	115,1	115,3
Хмельницька	1521	2075	2425	2425	116,9	116,6
Черкаська	1532	2155	2508	2508	116,4	116,0
Чернівецька	1523	1985	2329	2329	117,3	118,0
Чернігівська	1465	1974	2308	2308	116,9	118,4
м. Київ	3161	4012	4607	4607	114,8	112,5
м. Севастополь	1882	2476	2891	2891	116,8	114,9

*Дані наведено без урахування найманих працівників статистично малих підприємств і фізичних осіб - підприємців.

Джерело: [7, с. 382]

Таблиця 3

Структура сукупних витрат домогосподарств

Показник	2000	2009	2010	2011	2012
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	541,3	2754,1	3072,7	3456,0	3591,8
Зростання сукупних витрат, % до попереднього року	26,9	6,3	11,6	12,5	3,9
Структура сукупних витрат, %					
Споживчі сукупні витрати	93,3	87,8	90,0	90,2	90,9
Продовольчі товари	67,9	55,0	56,7	53,6	52,8
Непродовольчі товари та послуги	25,4	32,8	33,3	36,0	37,2
Оплата житла, комунальних продуктів та послуг	6,9	7,7	7,6	8,0	8,3
Неспоживчі сукупні витрати	6,7	12,2	10,0	9,8	9,1

Джерело: [7, с. 394; 10, с. 193; 4]

поліпшувалася: якщо у 2000 р. на продовольчі товари припадало 67,9% витрат, то у 2012 р. – вже 52,8% [7, с. 389], одночасно збільшувалась частка витрат на непродовольчі товари, що свідчить про покращення структури споживання населення (табл. 3).

Водночас досягнутий рівень сигналізує про загальну бідність країни та її жителів і жодним чином не відповідає стандартам країн із забезпеченим населенням і високим рівнем життя, в яких на продукти харчування спрямовується лише 10-15% витрат домогосподарств. За дослідженнями кінця 2013 р., Україна посіла останнє місце у рейтингу країн Європи за цим показником – 50,2%, випередивши Молдову (43,2%), Казахстан (42,5%), Білорусь (40,8%), Росію (30,3%) [6]. Лідером списку став Люксембург з часткою 8,8%.

Більш глибокий аналіз показує щорічне зростання питомої ваги витрат на оплату житла та комунальних послуг – з 6,9% у 2000 р. до 8,3% у 2012 р., що виступає гальмуючим фактором для задоволення потреб вищого рівня. В структурі споживчих витрат цей показник є ще більшим – 9,9% у 2012 р.: в споживчому кошику українців він посідав друге місце після продуктів харчування та алкогольних напоїв [7, с. 396] (рис. 3).

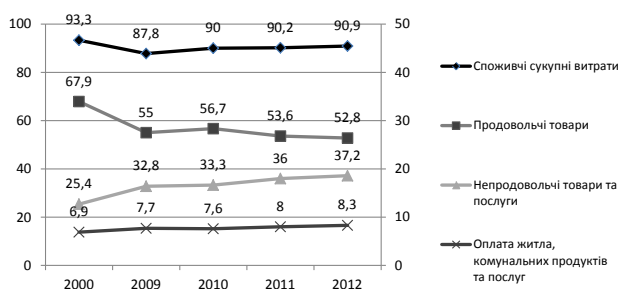


Рис. 3. Зміни у структурі сукупних витрат домогосподарств, % до попереднього року

Джерело: розроблено автором за даними [7, с. 394; 10, с. 193; 4]

Темпи зростання сукупних витрат мали нерівномірний характер: пришвидшене підвищення витрат відбувалося у роки економічної стабілізації (2010-2011), а зниження – під час

посткризового 2009-го року. У 2012 р. зафіксований лише 3,9%-й приріст витрат домогосподарств, який є навіть меншим за показник 2009 р. і за показник зростання заробітної плати (понад 14%), що свідчить про погіршення споживчої активності і звужує можливості подальшого розгортання роздрібної господарської діяльності. З іншого боку, цей показник відповідає тенденціям розвинених країн світу: до прикладу, в США фіксується щорічне зростання споживчих витрат на 5-7% відповідно до росту доходів [9, с. 132]. Але в Україні, де резерви економічного зростання є потенційно вищими, ніж в країнах розвинутої ринкової економіки, такі темпи витрат на споживання є недостатніми, позаяк гальмують розвиток вітчизняного виробництва і торгівельної галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз показав, що протягом 2009-2013 рр. усі складові доходів українців, як номінальні, так і реальні, неухильно зростали. Проте досягнутий рівень доходів не можна оцінити як задовільний. По-перше, дві третини суспільства вважають свою матеріальну позицію нижчою, ніж середній клас. По-друге, зростання було забезпечено значною мірою за рахунок підвищення заборгованості підприємств перед своїми співробітниками. По-третє, третина працівників продовжує отримувати тіньові доходи. По-четверте, в структурі споживчих витрат спостерігається щорічне зростання питомої ваги витрат на оплату житла та комунальних послуг, що гальмує споживчий попит. Очевидно, що істотних зрушень в сфері стимулювання споживчого попиту в Україні так і не сталося. Вважаємо, що усунення виявлених у статті проблемних зон має стати першочерговим завданням державного регулювання споживчого ринку. Подальші наукові дослідження повинні стосуватися розроблення механізмів та принципів кардинального реформування ринку праці, зокрема такої її складової, як заробітна плата.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В 3 раза до 14,5% в 2010 году выросла доля сбережений населения в РФ по сравнению с 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://woc-org.com/research/index.php?name=News&op=article&sid=21>.

2. Метелкин Д. Зарплата авансом. Почему украинцы не заметили роста доходов [Електронний ресурс] / Д. Метелкин // Режим доступу : <http://focus.ua/economy/270044/>.
3. Міценко Н.Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н.Г. Міценко, Т.Г. Васильців, Н.М. Заярна. – Львів : видавництво ЛКА. – Львів, 2009. – 176 с.
4. Офіційний сайт державного управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Прес-реліз «Динаміка матеріального становища та соціально-економічних очікувань населення» (На базі опитування: «Ваша думка: вересень 2013 року») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uisr.org.ua/img/upload/files/PR_SMCUISR_soc-ec-indeks.pdf.
6. Рейтинг стран Европы по доле расходов семей на продукты питания [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rating.ru/countries_rankings/20131224/610604117.html.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [За ред. О.Г. Осауленка]. – К., 2012. – 552 с.
8. Тараненко О.О. Тенденції та чинники розвитку роздрібної торгівлі України / О.О. Тараненко // Економічний простір. – 2012. – № 64. – С. 126-131.
9. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: монографія / [Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський та ін.]; за ред. Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 334 с.
10. Україна у цифрах 2011. Статистичний збірник / [За ред. О.Г. Осауленка]. – К., 2012. – 552 с.

УДК 33.159.932.13

Магусевич К.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Рівненський державний гуманітарний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ІНТЕРЕС ЯК ЧИННИК І РУШІЙНА СИЛА МОТИВАЦІЇ ЛЮДСЬКИХ ДІЙ

THE ECONOMIC INTEREST AS A FACTOR AND THE DRIVING FORCE OF HUMAN ACTION MOTIVATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто онтологічний аспект розвитку поняття економічного інтересу, показано зміни, що відбулися у мотивації людських вчинків та дій, пояснюються тенденції щодо посилення непередбачуваності соціальних рухів у сучасному суспільстві.

Ключові слова: економічні інтереси, власні (особисті) інтереси, класові інтереси, суспільні інтереси.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен онтологический аспект развития понятия экономического интереса, показаны изменения, которые произошли в мотивации поступков и действий людей, объясняются тенденции усиления непредсказуемости социальных движений в современном обществе.

Ключевые слова: экономические интересы, собственные (личные) интересы, классовые интересы, общественные интересы.

SUMMARY

Ontological aspect of development of the concept of economic interest was discussed in the article shows the changes that occurred in motivating behavior and actions of people, explains the tendency to strengthen the unpredictability of social movements in contemporary society.

Keywords: economic interests, own (personal) interests, class interests, social interests.

Постановка проблеми. Економічні інтереси – це уособлені життєво необхідні матеріальні і духовні умови буття людей, тобто усвідомлені економічні потреби людей. Вони є джерелом мотивації соціально-економічних вчинків людей, рушійною силою суспільного економічного відтворення.

Наріжним каменем доктрини економічного інтересу є концепція «невидимої руки» А. Сміта, яка обґрунтовувала благодійний ефект торгівлі та обміну і набула домінуюче місце у наукових дискусіях. Парадокс полягав у ствердженні про те, що загальний інтерес і суспільний добробут забезпечуються дією власних інтересів незліченних децентралізованих агентів.

Поняття економічного інтересу відіграє важливу роль і в сучасній економічній теорії та політичній економії. Рухомий власним інтересом ізольований індивід здійснює вільний вибір після співставлення очікуваних витрат та користі для себе. При цьому він зазвичай ігнорує витрати і вигоди інших людей та й суспільства в цілому. Такий підхід до трактування проблеми мотивації поведінки людей спричиняє важливі

дискусійні питання у царині пояснення механізму дії щодо подолання перепон для здійснення спільних колективних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вказує на незадоволення авторів з приводу вихолощування в економічній літературі поняття економічного інтересу у зв'язку зі спробою пояснити усю різноманітність людських дій розпорошеними власними інтересами [1; 2].

Постановка завдання полягає у дослідженні онтології поняття економічного інтересу до теперішнього часу та визначенні його як головного чинника мотивації людських дій у ринкових відносинах.

Виклад основного матеріалу. У XVII ст. управління суспільством за допомогою спільних інтересів розглядалося як альтернатива пануванню руйнуючих пристрастей, що вважалося меншим злом, а можливо і однозначним благом. У XVIII ст. ця доктрина суттєво просунулася за допомогою теорії «невидимої руки». Але поряд з нею існував більш оптимістичний погляд на «пристрасті», де таким почуттям як цікавість, щедрість та симпатія приділялося більше уваги в «Теорії моральних почуттів» самого А. Сміта. Порівняно з цими чудовими важелями людських дій економічний інтерес не виглядав таким вабливим. Це спричинило рух проти парадигми економічного інтересу, яке розгорнулося наприкінці XVIII ст. у вигляді декількох інтелектуальних рухів.

У дійсності людські пристрасті не повинні були цілком трансформуватися у благодійні почуття, до яких нові покоління відносилися би з повагою. Вважалося, що за добою активної комерційної і промислової експансії стояли економічні інтереси, проти них велася кампанія під гаслом шкодування про втрачений світ минулого. Французька революція принесла з собою ще одне почуття – втрати. Е. Берк з'єднав обидва ці поняття, коли написав: «Вік лицарства минув, прийшов час софістів, економістів та розрахункістів; і слава Європи згасла назавжди» [3, с. 111]. Це твердження з'явилося через 14 років після того, як у «Багатстві народів» було осуджено правління «великих лордів» як час насилля, грабежу та безладдя, були відзначені переваги, що впливають із дій кожної людини

відповідно до її власних інтересів шляхом реалізації власних економічних прагнень.

Е. Берк був шанувальником А. Сміта, але його заява про «добу лицарства» свідчить про зміни у загальних настроях та розумінні, що відбулися при зміні доби. Зауваження Е. Берка спричинило появу певної частини романтичних протестів проти ладу, який базується на економічних інтересах.

Ця реакція з'єдналася із спостереженням щодо економічних інтересів. Прагнення до матеріального збагачення виявилось не таким вже «невинним», як дехто вважав. Навпаки, у прагненні до збагачення виявилася підризна сила великої потужності. Т. Карлейль стверджував, що усім традиційним суспільним цінностям загрожує ця груба і забута про Бога філософія прибутків та збитків. Він влучно вказав, що «грошовий платіж – не єдина форма уз, яка зв'язує людину з людиною» [4, с. 187]. Цей вислів «грошові узи» був ефективно використаний К. Марксом і Ф. Енгельсом у першому розділі «Комуністичного Маніфесту», де вони зобразили яскраву картину морального та культурного спустошення, яке спричиняла перемагаюча буржуазія.

Інші критики капіталістичного суспільства посилалися на руйнуючі властивості нових сил, які вивільняються тією системою суспільних відносин у яких інтереси отримують волю та панування. Отже виникла думка, що ці сили були настільки руйнівними, що вони спроможні підірвати самі основи суспільного ладу. Раптово феодальне суспільство, яке раніше вважалося грубим і варварським, стало сприйматися як оплот таких цінностей, як честь, гідність, повага, дружба, довіра, лояльність. Цей аргумент використовувався для того, щоб логічно обґрунтувати тезу про те, що цивілізоване суспільство лише створює фундамент для поширення та розвитку комерційних відносин, а не навпаки.

У XIX ст. доктрина економічних інтересів зіштовхнулася із значною опозицією та критикою, але її престиж залишався досить високим внаслідок розвитку економічної науки, успіхи якої спричинили спроби використання її ідей. Наприклад, концепція інтересу була використана для пояснення неекономічних аспектів соціального середовища. У своєму «Нарисі про державне управління» Дж. Мілль сформулював теорію економічної політики, яка базується на припущенні про раціональне дотримання власним інтересам. Дещо пізніше цієї ж позиції дотримувалися Шумпетер, Даунс, Мансур, Олсон та ін. Але, таке розширене використання поняття інтересу мало негативні наслідки. Дж. Мілль визнав, що у політиці розрив поміж реальним інтересом громадянина і хибним сприйняттям інтересу може бути значним, унаслідок чого можуть виникати великі проблеми [5, с. 120].

Цю проблему помітив Маколей, який відзначив, що теорія Дж. Мілля виявилася «порож-

ньою», так як саме поняття «інтерес» означає, що люди завжди роблять те, що вважають за потрібне. Отже, безглуздо надавати значення припущенню, що людина вважає за краще робити те, що бажає робити [6, с. 125].

Звинувачення у тому, що теорія інтересу є за своєю суттю тавтологічною, набуло великого розмаху. Багато конкуруючих сторін намагалися підлаштувати концепцію інтересу до власних потреб. На той час саме поняття «інтерес», ще не було достатньо визначеним. Найчастіше його розуміли як прагнення до матеріальної вигоди, але більш широкі варіанти його значення також ніколи повністю не упускалися із виду. Так, надзвичайно широка інтерпретація цього поняття пов'язувалася із вірою у Бога у вигляді просвітленого власного інтересу, який визначає поведінку людини відповідно до релігійних, духовних та моральних цінностей.

На фоні революційних вибухів і зсувів значення поняття «інтересу» почало набувати групового та класового забарвлення. Захисники суспільних реформ стверджували, що пануючий суспільний клас повинен поступитися деяким привілеями для того, щоб покращити скрутне положення нижчих класів і в такий спосіб забезпечити соціальну злагоду. До власного інтересу вищих соціальних класів і консервативної суспільної думки апелювали, наприклад, французькі та англійські захисники всезагального виборчого права. Аналогічним чином діяли прибічники перших заходів соціального законодавства в Німеччині та в інших країнах. Нарешті, Дж. Кейнс і кейнсіанці підтримували обмежене втручання держави в економіку шляхом впровадження антициклічної політики та «автоматичних стабілізаторів». Ці дії робилися реформаторами, які були впевнені у значущості і соціальній справедливості пропонуваними ними заходів. Але цей засіб не можна вважати чисто тактичним. Він застосовувався широким колом, що свідчить про збереження престижу концепції, відповідно до якої суспільною поведінкою рухають суспільні інтереси, і це є найкращою гарантією стабільного і гармонійного суспільного порядку.

У той час як вищі клани суспільства дотримувалися своїх власних «освічених» інтересів, нижчим «класам» наполегливо пропонувалося інша доктрина інтересів. К. Маркс і марксистки закликали робітничий клас глибше усвідомити свої дійсні економічні інтереси які набули класового забарвлення і відкинувши хибну свідомість цілком присвятити себе класовій боротьбі. Отже, термінологія інтересів була знову запозичена для того, щоб визначити і показати належний тип поведінки певним соціальним угрупованням.

Таким чином, поняття поведінки, яку рухають інтереси, виявилось вихолощеним. До того ж додалося прогресуюче усунення межі між «пристрастями» та «інтересами». Ще А. Сміт використовував ці обидва поняття як синоні-

ми. Але у XIX ст. стало абсолютно зрозуміло, що бажання до накопичення багатства не схоже на «спокійну пристрась», як його характеризували раніше. «Роблення грошей» остаточно було ідентифіковано із поняттям інтересу. Отже вважалося, що усі форми цієї діяльності автоматично спричиняються економічними інтересами. У зв'язку з тим, що з'явилися нові форми нагромадження і будівництва промислових і фінансових імперій, вводились нові поняття, такі, як наприклад, підприємницьке лідерство та підприємницька інтуїція [7, с. 161-163], але вони не ототожнювалися з економічними інтересами і сприймалися як їхнє проявлення.

Отже, розпорошені інтереси покрили усю царину людської діяльності. Економісти та соціологи почали бачити інтерес за усім, що роблять або бажають робити люди. Таким чином, пояснення людських дій через інтереси перетворилося на пусту тавтологію. Приблизно у ті самі часи інші ключові поняття економічного аналізу також були вивільнені або змінені від свого звичного нормативного або психологічного змісту, як, наприклад, цінність, вартість тощо. Позитивістки орієнтована західна економічна наука процвітала упродовж значної частини XX ст. Вона спромоглася обходитися без цих понять і замінити їх на менш ціннісні та психологічно завантажені вирази: «уподобання» та «максимізація при наявності обмежень» тощо. Отже, інтерес, який слугував досить тривало у якості софізму, був замінений різноманітними нейтральними невразними неологізмами.

Розвиток поняття власного інтересу та економічного аналізу у напрямку позитивізму і формалізму, можливо було пов'язано з відкриттям чогось інстинктивно – інтуїтивного, звичного, підсвідомого, що спричинилося ідеологічними та невротичними (підсвідомими) факторами поведінки. Економічна наука, яка пояснювала економічні відносини, що повністю базуються на раціональному прагненні людей до реалізації власного інтересу, була неспроможною включити у себе ці нові положення. Отже, з цієї причини економічна наука зреагувала на вказану інтелектуальну моду в такий спосіб, що відійшла від психології. Це була стратегія виживання, яка виявилася достатньо успішною. Звичайно, важко довести, що піднесення ірраціоналізму в психології і соціології, а також перемога позитивізму і формалізму в економічній науці були дійсно пов'язані в такий спосіб. Деяким підтвердженням може бути приклад Парето. Він зробив фундаментальний внесок як в соціологію, де виділив складні нелогічні аспекти соціальної поведінки, так і в економічну теорію, яка звільнилася від залежності від психологічного гедонізму [8, с. 444].

Останнім часом з'явилися ознаки незадоволення вихолощуванням поняття власного інтересу. Прибічники консервативних поглядів

повернулися до ортодоксального значення поняття інтересу. Визнано, що реформи та заходи, які продиктовані самими благами намірами, завжди мають негативні побічні наслідки, які підсилюють, а не пом'якшують суспільне зло, для усунення якого проводяться ці реформи. З цієї точки зору було б краще не відхилятися від шляху щодо вузького трактування власного інтересу, так як вихолощування цього поняття є помилковим шляхом, який заплутує розуміння соціально-економічних процесів.

Інші дослідники погодилися з останнім твердженням, але з інших причин і з іншими висновками. Вони також не погоджувалися щодо спроби підвести мотивацію будь-які дії людей під категорію інтересу. Але вони вважали важливим для економічної теорії такі види людської діяльності, які не можуть бути пояснені традиційними поняттями власного інтересу, як наприклад, турботою про групі або суспільні інтереси мотивовані альтруїзмом або моральними чи етичними цінностями. Початок був покладений низкою економістів та представниками інших суспільних наук, які серйозно сприйняли інші пояснення цих видів діяльності і відмовилися від спроби визначати їх просто як різновиди поведінки, якими рухають власні економічні інтереси [8, с. 444].

Важливим аспектом вказаних форм поведінки, що не відповідає класичній концепції дії, яка спонукається виключно власним економічним інтересом є той факт, що ці дії підлягають значним варіаціям. Існує велика різноманітність таких дій, як, наприклад, – від загальної участі у заходах і рухах протесту до звичайного бурчання або коментування у межах кола друзів або родини. Це називають «горизонтальним голосом» у протизагу «вертикальному голосу», який спрямований до влади. Фактичний ступінь участі у цих видах поведінки в умовах як більш-менш нормального, так і загостреного економічного і політичного стану підлягає постійним коливанням у відповідності до змін економічних і політичних умов життя, що спричинено владою, а також штучними внутрішніми і зовнішніми чинниками, відповідальність за які зазвичай покладають на владу. Прикладом можуть бути події, які пов'язані з київським Євромайданом, що відбулися у грудні 2013-лютому 2014 рр. Дія влади може бути різною – від сприйняття претензій та побажань у вигляді відповідних демократичних рішень, постанов, до вживання жорстких репресивних заходів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, впливає висновок, що власний економічний інтерес не завжди збігається з інтересами суспільства і самої влади. Їхнє формальне поєднання здійснюється тільки в жорстких політичних умовах. Більш м'які політичні та цивілізаційні обставини припускають значно менш передбачувану економічну і політичну поведінку суспільства. Дослідження видів людської діяльності,



які не мотивовані індивідуальними інтересами, показує, що дійсно передбаченою характеристикою людської діяльності є її непередбачуваність, так як власний економічний інтерес не може бути єдиним мотивом людських дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Margolis H. *Selfishness, Altruism and Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
2. Schelling T.C. *Choice and Consequence*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1984.
3. Burke E. *Reflections on the Revolution in France*. Chicago: Rengery, 1955.
4. Carlyle T. *Past and Present*. New York: New York University Press, 1977.
5. Mill J. *Essay on Government*. In *Utilitarian Logic and Politics*, ed. J. Lively and J. Rees, Oxford: Clarendon, 1978.
6. Macaulay T.B. *Mill's Essay on Government*. In *Utilitarian Logic and Politics*, ed. J. Lively and J. Rees, Oxford: Clarendon, 1978.
7. Кейнс Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег*. – М.: Прогресс, 1978.
8. А. Хиршман. *Интересы // Экономическая теория* – М. : ИНФРА – М. 2004. – С. 444-446.

УДК 631.151.2

Науменко І.В.
аспірант,Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGY OF KHARKIV REGION AGRICULTURE LOGISTICS BASE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано складові та стратегічні напрями реалізації інноваційно-інвестиційної політики щодо технічного оновлення сільського господарства Харківської області. Узагальнено теоретико-практичні аспекти щодо стратегічного прогнозування, адаптовано та апробовано сукупність методичних підходів оцінки рівня інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства за сукупністю обраних критеріїв. Розроблено інструментарій оцінки можливостей сільського господарства регіону до інноваційного розвитку матеріально-технічної бази.

Ключові слова: прогноз, стратегія, інновації, матеріально-технічна база, інноваційно-інвестиційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы составляющие и стратегические направления реализации инновационно-инвестиционной политики технического обновления сельского хозяйства Харьковской области. Обобщены теоретико-практические аспекты стратегического прогнозирования, адаптирована и апробирована совокупность методических подходов оценки уровня инновационно-инвестиционного развития материально-технической базы сельского хозяйства по совокупности выбранных критериев. Разработан инструментарий оценки возможностей сельского хозяйства региона к инновационному развитию его материально-технической базы.

Ключевые слова: прогноз, стратегия, инновации, материально-техническая база, инновационно-инвестиционное развитие.

SUMMARY

In the article the elements and strategic directions of innovation and investment policy for upgrading agriculture Kharkiv region. Summarizes the theoretical and practical aspects on strategic forecasting, adapted and tested a set of methodological approaches to assess the level of innovation and investment development of material and technical base of agriculture on the set of selected criteria. The tool of assessing the possibilities of agriculture in the region to the innovative development of logistics.

Keywords: strategy, innovation, physical infrastructure, innovation and investment development.

Постановка проблеми. Економічні перетворення в сільському господарстві вимагають змін у системі інвестування технічного оновлення сільського господарства. У сучасних умовах недостатньо інвестиційних ресурсів, які спрямовуються на інноваційну діяльність, розвиток технічної і організаційної бази сільськогосподарського виробництва, а також спостерігається істотний розрив між їх попитом і пропозицією. Затяжна криза в аграрній сфері економіки стримує вітчизняних та іноземних інвесторів від вкладання коштів у сільськогосподарське виробництво, де високий ступінь ризику.

Подальшого дослідження потребують питання обґрунтування ефективної інвестиційно-інноваційної політики щодо технічного оновлення сільськогосподарських підприємств окремих регіонів та вдосконалення структури їх машинно-тракторного парку. Значимість проблеми інвестування технічного оновлення сільського господарства й необхідність поліпшення якісного стану машинно-тракторного парку та розробки інвестиційної стратегії аграрних підприємств залишаються вкрай актуальними.

Об'єктивні дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства регіону є значною комплексною проблемою, для вивчення якої ще остаточно не вироблена методологія. Ситуацію суттєво ускладнює сучасний стан аграрної економіки, який підвищує ризиковість інвестицій та слабку спроможність до інновацій і створює значні труднощі у формуванні довгострокової та поступової стратегії розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності інноваційної діяльності у своїй багатовекторності дає підстави стверджувати, що вони знаходять відображення у результатах наукового пошуку як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників [1-5]. Теоретичні й методичні аспекти цієї проблеми розглянуті у працях Й. Шумпетера, Дж.П. Ендрю, Б.А. Райзберга, М. Туган-Барановського, В. Гейця, В. Семиноженка, М. З убця, П. Саб лука, О. Крисального, С. Володіна та інших науковців. Проте зосередимо увагу на розкритті концептуально-методичних підходів щодо розуміння даної проблеми.

Метою статті є узагальнення теоретико-практичних аспектів щодо стратегічного прогнозування інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства Харківської області.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що сільське господарство розвивається за техніко-економічними характеристиками в наздоганяльному режимі навіть у порівнянні з розвитком промисловості, оскільки воно значно залежне від розвитку машинобудування та інших галузей, які зумовлюють техніко-технологічний стан галузі.

Разом з тим у сільському господарстві національної економіки в порівнянні з промисловістю є особливості, які можуть виступати перевагою у розгортанні інноваційно-технологічного розвитку. Маються на увазі такі особливості сільського господарства: менша ніж в промисловості капіталомісткість галузі; більша фондівіддача; краща структура основних засобів виробництва (за відношенням загальної вартості по амортизаційних групах). В сільському господарстві середній експлуатаційний термін коротший, більша частка активних засобів виробництва, а відтак і строк оборотності капіталу швидший.

Також має місце значна перевага сільського господарства в інноваційному розвитку технологій, порівняно з промисловістю, яка полягає в тому, що тут можливе впровадження не цілісного технологічного циклу одночасно (що вимагає значних коштів на всю технологічну оснастку), а по окремих ланках технологічного циклу, без зміни інших.

Зазначені особливості створюють істотний потенціал матеріально-технічної бази сільського господарства та його спроможність і придатність до інноваційно-інвестиційного розвитку. Галузь потребує відносно менших інвестиційних ресурсів в масштабах країни ніж промисловість і забезпечує більш швидке їх використання та більш високу ефективність. Враховуючи те, що основним джерелом інвестиційних ресурсів для розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств є їх власні нагромадження, а процес капіталоутворення здійснюється на основі власного відтворення, ці обставини зумовлюють необхідність звернути увагу на принципово новий соціально-економічний зміст розвитку матеріально-технічної бази галузі – її капіталізації.

Техніко-технологічний розвиток сільського господарства слід пов'язувати не лише з потребою створення та відпрацювання сукупності технологічних циклів виробництва продукції, але й з вимогами нагромадження капіталу.

Узагальнююче вищенаведене, пропонуємо трансформацію сукупності продуктових, операційних і процесних інновацій в аграрних підприємствах у концепцію розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства.

Продуктова інновація в сільськогосподарському виробництві повинна охоплювати не тільки виведення (чи впровадження) нових або вдосконалених сортів і гібридів сільськогосподарських культур, порід, типів, ліній, кросів тварин та птахів, штамів мікроорганізмів, а й впровадження у виробництво таких елементів матеріально-технічного забезпечення, як: засоби або препарати для діагностики, профілактики та лікування тварин; машини, знаряддя та устаткування; прилади, обладнання, матеріали, препарати агрохімічного призначення, комбікорми, премікси тощо.

Процесна інновація повинна охоплювати всю сукупність оновлення, вдосконалення і розвитку застосовуваних у сільськогосподарському виробництві технологій: у землеробстві (системи сівозмін, обробітку ґрунту, удобрення, захисту рослин від захворювань, шкідників, бур'янів тощо); технології у рослинництві (при вирощуванні окремих культур); у тваринництві (утримання тварин, годівля, сукупність інших операцій); технології зберігання і переробки сільськогосподарської продукції; технології виготовлення продовольчих продуктів тощо.

Стійкою тенденцією залишається гострий дефіцит інвестиційних ресурсів щодо оновлення техніко-технологічної бази сільського господарства на інноваційній основі.

Інноваційний розвиток технологічних ланок виробничого циклу виробництва сільськогосподарської продукції, як сфера інвестиційно-інноваційної діяльності, нині становить помітну нішу на вітчизняному ринку агросервісних послуг, сприяючи послідовному поопераційному оновленню технологій сільськогосподарського виробництва. Система агросервісних послуг характеризується комбінованістю застосування продуктових і процесних інвестицій, що сприяють поліпшенню структури основного і оборотного капіталу та вдосконаленню способів виробництва продукції [6].

Зважаючи на те, що тенденція обмеженості інвестиційних ресурсів у сучасних сільськогосподарських підприємств тільки загострюється, товаровиробники можуть розраховувати лише на обмежене коло агросервісних продуктів, стартуючи із найбільш необхідних і доступних при скромній платоспроможності, але таких, які можуть принести відчутний ефект. Як правило, кожне сільськогосподарське підприємство уявляє реально можливий алгоритм послідовності пріоритетів у своїй інвестиційній політиці. Таким чином, реальним напрямом розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства у сучасних умовах є впровадження процесу поелементного інноваційного оновлення існуючих технологій.

Зацікавленість аграрних товаровиробників та зростання їх платоспроможного попиту, з одного боку, та пропозиція агросервісних партнерів щодо гнучкої системи розрахунків із використанням елементів товарного кредиту, лізингу тощо сприятимуть нарощуванню обсягу агросервісних послуг, поступовому набуттю ними системного характеру та поглибленню спеціалізації діяльності окремих агросервісних суб'єктів на ринку.

Сучасними найбільш важливими чинниками становлення постіндустріальних технологій та сфер інноваційного розвитку є такі, які формують наступні групи: агротехнічні – продуктовий асортимент рослинництва і тваринництва та використовуваних технологій; економіко-політичні – фінансово-економічний стан господарств і достатність у них інвестиційних ресурсів (обо-

ротних засобів, доступу до кредиту, розвиненість лізингу тощо); розвиток регуляторної політики держави.

Розробка та впровадження ефективних механізмів інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства неможливі без розгляду та врахування особливостей управління даними процесами, умов, чинників та ризиків їх здійснення.

В процесі дослідження адаптовано комплекс теоретичних і методичних підходів оцінки рівня інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства за сукупністю обраних критеріїв.

Безсумнівно, зміцнення та ефективний розвиток матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств неможливі без державного регулювання і підтримки.

Відзначимо, що оцінка ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства Харківської області всіх функціональних складових на основі статистичних методів обробки інформації значною мірою ускладнена, оскільки вони не підлягають узагальненню і зведенню до єдиного критерію. Враховуючи специфіку галузевого виробництва, розроблено прогноз розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства (табл. 1).

Сукупний критерій ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства розраховується по формулі:

$$СКР_{mt} = \sum_{i=1}^n K_i d_i, \quad (1)$$

де: K_i – значення приватних функціональних

Таблиця 1

Прогноз рівня ефективності розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства Харківської області

Найменування критеріїв	2007 р.			2012 р.			2017 р.		
	Знач. критерію	Питома вага	СКР _{mt}	Знач. критерію	Питома вага	СКР _{mt}	Знач. критерію	Питома вага	СКР _{mt}
Поступове зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції	4	0,12	0,48	5	0,15	0,75	7	0,15	1,05
Зміцнення ресурсного потенціалу аграрних підприємств	6	0,15	0,9	7	0,13	0,91	9	0,14	1,26
Ріст інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств	5	0,11	0,55	6	0,1	0,6	8	0,11	0,88
Зростання обсягів та прозорість механізмів державної підтримки сільського господарства	6	0,11	0,66	7	0,1	0,7	8	0,12	0,96
Приток інвестиційних ресурсів у галузі АПК	6	0,12	0,72	7	0,11	0,77	9	0,1	0,9
Зростання темпів оновлення машино-тракторного парку підприємств	4	0,09	0,36	6	0,1	0,6	7	0,08	0,56
Розвиток інтеграції між науковими організаціями та сільськогосподарськими підприємствами	6	0,05	0,3	7	0,06	0,42	9	0,07	0,63
Зростання фондівіддачі, фондоозброєності та фондорентабельності активної частини основного капіталу с.-г. підприємств	6	0,08	0,48	6	0,07	0,42	7	0,06	0,42
Розвиток доступних для с.-г. підприємств механізмів лізингу техніки та обладнання	3	0,06	0,18	5	0,05	0,25	7	0,05	0,35
Оптимізація функціонального складу та розвиток системи агросервісу	3	0,04	0,12	6	0,08	0,48	8	0,07	0,56
Ріст економічної ефективності функціонування аграрних підприємств	5	0,07	0,35	6	0,05	0,3	7	0,05	0,35
		1	5,1		1	6,2		1	7,92

*Джерело: розрахунки автора по розробленій методиці згідно даним експертної оцінки

** Значення можуть змінюватися в межах від 1 до 10: 1 – деградація структурних і функціональних складових розвитку матеріально-технічної бази; 10 – ефективний розвиток

критеріїв ефективності структурних складових; d_i – питома вага значущості функціональних складових ефективності розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства.

Проведені дослідження дозволяють припустити, що рівень ефективності розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства Харківської області зростає на 55,3% (з 5,10 в 2007 р. до 7,92 в 2017 р.), унаслідок прогнозованого зміцнення ресурсного потенціалу підприємств, розвитку системи агросервісу, лізингових механізмів, підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств, вдосконалення державної політики підтримки та збільшення обсягів бюджетного фінансування.

У сучасних умовах зміцнення та розвиток матеріально-технічної бази сільського господарства можливі тільки на основі відповідної моделі, яка має враховувати регіональні особливості агропромислового виробництва та можливість інвестування інноваційного розвитку. Становлення ефективної моделі матеріально-технічного забезпечення сільського господарства Харківської області є системною проблемою і вимагає комплексного вирішення наступних проблем [9]:

- поетапного підвищення рівня державного фінансування програм підтримки сільськогосподарських підприємств;

- підвищення результативності регіонально-галузевої аграрної науки та створення потужного пакета конкурентоспроможних інновацій (нових агро та біотехнологій; селекційних досягнень у рослинництві та тваринництві, сучасних технічних комплексів, адаптованих до умов конкретної ґрунтово-кліматичної зони);

- формування економічних механізмів стимулювання попиту сільськогосподарських підприємств на інноваційну продукцію у сфері матеріально-технічного забезпечення, пільгове кредитування ресурсів та кредитної підтримки техніко-технологічного оновлення;

- підвищення рівня капіталізації інтелектуальної власності через уведення її об'єктів у господарський обіг та подальше використання результатів, отриманих від їхнього використання, на фінансування науково-дослідних розробок;

- створення гнучкої сучасної регіональної агросервісної інфраструктури, здатної разом з відповідною загальнодержавною інфраструктурою забезпечувати впровадження у виробничий процес новітніх елементів матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва.

Розробці та впровадженню дієвих механізмів інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства регіону повинен передувати комплексний аналіз рівня відповідності наявного ресурсного потенціалу аграрних підприємств [6].

Якісне вдосконалення виробничого процесу на новій техніко-технологічній основі є важливим фактором існування та розвитку сучасного

аграрного виробництва. Успіх може бути досягнутий за умови створення відповідної системи стимулів для розвитку інновацій і перетворення їх у необхідність удосконалення виробництва аграрних підприємств. Це пов'язано з тим, що такі стимули певною мірою впливають на підвищення техніко-економічного рівня виробництва і можуть поєднати поточні цілі підприємств галузі зі стратегічними.

Зазначимо, що основою успішного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства регіону є наявність інноваційного потенціалу, спроможність та готовність до впровадження інноваційних елементів виробничих процесів.

Результати дослідження стану матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва Харківської області дозволяє оцінити наявність умов, що визначають можливість галузевого виробництва в здійсненні розвитку складових матеріально-технічної бази. Оцінку зовнішніх чинників, що визначають можливість галузевого виробництва в реалізації даних стратегій розвитку, пропонується здійснювати в такий спосіб (табл. 2).

Загальна сума балів, отримана в результаті оцінки, буде свідчити про можливість реалізації інноваційних продуктів в даних економічних, політичних і соціальних умовах. Чим вища оцінка, тим вагоміші можливості галузевого виробництва для реалізації стратегій розвитку матеріально-технічної бази на основі обґрунтованих інноваційних механізмів [7, 8].

На жаль, галузі сільського господарства мають дуже низький рівень можливостей щодо реалізації інновацій унаслідок хронічного браку фінансових ресурсів, неспроможності бути рівноправним учасником на ринку інвестиційних та кредитних ресурсів, низькою інвестиційною привабливістю підприємств.

На нашу думку, підхід до розгляду матеріально-технічної бази лише як сукупності ресурсів і можливостей їх використання обмежений. Таке уявлення не враховує цільової та сукупної характеристики цієї категорії. Використання ресурсів завжди має цілеспрямований характер і повинне бути певним чином організованим для реалізації потреб суб'єкта господарювання, галузі та економіки держави в цілому.

Цілями інноваційних механізмів можуть бути виживання підприємств й збереження ніші на ринку, збільшення конкурентоспроможності продукції, збільшення прибутку, тощо. До інноваційного потенціалу також має належати поняття, яке характеризує внутрішню можливість самого аграрного підприємства здійснювати цілеспрямовану діяльність із залучення конкретних господарських ресурсів, з їхньої раціональної переробки для досягнення цілей підвищення ефективності, прибутку та рентабельності. Також необхідно слід враховувати й зовнішні економічні фактори, що впливають на розвиток матеріально-технічного забезпечення аграрних

Таблиця 2

**Інструментарій оцінки можливостей сільського господарства
до інноваційного розвитку матеріально-технічної бази**

Фактори	Оцінка можливостей				
<i>1. Економічні фактори</i>	Низькі				Високі
1.1. Темпи інфляції	1	2	3	4	5
1.2. Податкові ставки	Низькі				Високі
	1	2	3	4	5
1.3. Процентні ставки банків	Низькі				Високі
	1	2	3	4	5
1.4. Стабільність національної валюти	Нестабільна				Стабільна
	1	2	3	4	5
1.5 Диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси	Високий				Низький
	1				5
<i>2. Ресурсні фактори</i>	Недоступні				Доступні
2.1. Доступ до фінансування	1	2	3	4	5
2.2. Ціни на ресурси	Доступні				Високі
	1	2	3	4	5
2.3. Розвиненість ринкової інфраструктури агросервісу	Слабка				Сильна
	1	2	3	4	5
2.4. Платоспроможний доступ аграріїв до ресурсних ринків	Відсутній				Існує
	1	2	3	4	5
<i>3. Фактори державного регулювання</i>	Слабкий				Сильний
3.1. Правовий захист інновацій	1	2	3	4	5
3.2. Державні інвестиції в техніко-технологічні інновації галузей АПК	Незначні				Значні
	1	2	3	4	5
3.3. Стабільність політичних обставин	Стабільні				Нестабільні
	1	2	3	4	5
3.4. Податкове законодавство	Досконале				Недосконале
	1	2	3	4	5
3.5 Дієвість та достатність державної підтримки сільського господарства	Не достатність				Дієвість та достатність
	1	2	3	4	5
<i>4. Соціальні фактори</i>	Недостатня				Достатня
4.1. Наявність кваліфікованих кадрів	1	2	3	4	5
4.2. Рівень доходів працівників підприємства	Низький				Високий
	1	2	3	4	5
4.3. Відповідність ціни новітніх техніко-технологічних елементів рівню платоспроможного попиту підприємств	Не відповідає				Відповідає
	1	2	3	4	5
<i>5. Ринкові фактори</i>	Незначний				Значний
5.1. Розмір ринку	1	2	3	4	5
5.2. Наявність і можливості конкурентоспроможності галузі у регіоні та державі	Незначні				Значні
	1	2	3	4	5
5.3. Стійкість попиту до сезонних факторів виробництва	Нестійкий				Стійкий
	1	2	3	4	5
5.4. Тривалість життєвого циклу нововведення	Незначна				Значна
	1	2	3	4	5
5.5 Доступність іноземних інновацій та можливості її імпорту	Відсутній				Існує
	1	2	3	4	5

*узагальнено автором

підприємств, такі, як державна інноваційна політика та політика бюджетного фінансування АПК, політика кредитних установ, конкурентні стратегії на аграрному ринку, тощо.

Висновки. Освоєння аграрним підприємством нових технологій та інновацій потребує об'єктивної оцінки параметрів і характеристик його потенціалу, які мають важливе значення при здійсненні інвестиційної діяльності шляхом розробки і реалізації нової інноваційної стратегії розвитку.

Організація впровадження техніко-технологічних нововведень повинна здійснюватися на основі інвестиційно-інноваційної стратегії, яка повинна засновуватися на критеріях доцільнос-

ті інвестиційної підтримки нововведень. Головною метою інвестиційної підтримки інноваційної стратегії є зниження витрат виробництва на основі раціонального використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Кожне аграрне підприємство у структурі галузевого агропромислового виробництва повинно розробляти дієвий стратегічний план свого інноваційного розвитку, направлений на досягнення рівноваги між власним платоспроможним попитом, існуючими обсягами пропозиції з боку наукових організацій та інвестиційними можливостями.

Саме завдяки такому прогнозу підприємства повинні визначити, які технології сільськогос-

подарського виробництва необхідно розвивати, а від яких технологій необхідно відмовитися. На основі технологічних прогнозів необхідно сформуванати обсяг потенційних потреб в обладнанні, технологіях, технологічних елементах, для яких в процесі розробки стратегії здійснюються відповідні обґрунтування щодо їх вибору. Потім проводиться аналіз ринку наукоємної продукції, вибір потенціальних виробників та пошук фінансових та інвестиційних ресурсів для її придбання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородин Е. Социальные инновации в системе сельского развития: концептуальные подходы / Е. Бородин // Экономика Украины. – 2010. – № 9. – С. 68-78.
2. Бугаєнко С.П. Взаємозв'язок інноваційної моделі розвитку аграрного сектора економіки з інноваційним розвитком підприємств / С.П. Бугаєнко // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 78-82.
3. Демченко Т.С. Гармонізація фінансових та наукових аспектів інноваційних проектів агроформувань / Т.С. Демченко // Економіка та держава. – 2011. – № 10. – С. 71-75.
4. Витлицька О.Д. Формування стратегії інноваційного розвитку аграрних підприємств. // Економіка АПК. – 2011. – №10.
5. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія / (Саблук П.Т, Шпикуляк О.Г., Кирило Л.І. та ін.) – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
6. Інноваційний розвиток агропромислового комплексу України : інформаційний посібник / [уклад. Р.І. Мала, В.В. Миронова, Н.В. Єремєєва] – Донецьк : [Донецький обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій], 2012. – 65 с.
7. Малік М.Й., Зіновчук В.В., Луценко Ю.О. та ін. Основи аграрного підприємництва / За ред. М.Й. Маліка. – К. : Інститут аграрної економіки, 2001. – 582 с.
8. Шпикуляк О.Г., Курило Л.І., Удовиченко С.М. Інституційно-правове забезпечення інноваційної діяльності та формування інтелектуального капіталу в аграрній сфері / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, С.М. Удовиченко // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 57-62.
9. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.univer.kharkov.ua/uploads/12e0f211bc09561bf3-db44701553b98d.pdf>.

УДК 336.717 (477)

Патюга І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Економіко-технологічний університет

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ У КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

STATE FINANCIAL MONITORING IN THE REGULATION OF BANKING SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто аспекти розвитку фінансового моніторингу та ролі державного регулювання банківського сектору. Досліджено аспекти фінансового моніторингу як окремого поняття та як складової частини державного регулювання. За результатами дослідження запропоновано актуальні пропозиції щодо визначення поняття державного фінансового моніторингу в контексті регулювання банківського сектору й необхідність виокремлення зазначеного поняття з категорії понять фінансового моніторингу.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, державний фінансовий моніторинг в контексті регулювання банківського сектору, протидія легалізації коштів, міжнародні засади державного регулювання фінансового моніторингу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены аспекты развития фінансового мониторинга и роли государственного регулирования банковского сектора. Исследованы аспекты фінансового мониторинга как отдельного понятия и как составной части государственного регулирования. По результатам исследования предложены актуальные предложения относительно определения понятия государственного фінансового мониторинга в контексте регулирования банковского сектора и необходимость выделения отмеченного понятия из категории понятий фінансового мониторинга.

Ключевые слова: фінансовый мониторинг, государственный фінансовый мониторинг в контексте регулирования банковского сектора, противодействие легализации средств, международные принципы государственного регулирования фінансового мониторинга.

SUMMARY

The article deals with aspects of financial monitoring and the role of government regulation of the banking sector. Investigated aspects of financial monitoring as a separate concept, and as part of state regulation. The survey asked current proposals on the definition of state financial monitoring in the context of regulation of the banking sector and the need for separation of these concepts from concepts of financial monitoring.

Keywords: financial monitoring, state financial monitoring in the context of regulation of the banking sector, opposition to the legalization of funds, international principles of state regulation of financial monitoring.

Постановка проблеми. Феномен легалізації коштів притаманний фінансовим процесам в усіх країнах. Це зумовлено в свою чергу багатьма аспектами соціально-економічного розвитку:

1. інтенсивний аспект – уособлює в собі якісні зміни процесу легалізації коштів, що пояснюються постійним розвитком економіки в цілому, та фінансових операцій зокрема. Поява нових технологій, загальна тенденція глобалізації економічного процесу, що мали місце

в другій половині ХХ століття, все це призвело до зменшення обігу готівкових коштів тим самим сприяло розвитку обігу безготівкових коштів. І саме момент позбавлення від готівкової маси і є невід'ємною частиною процесу відмивання грошей.

2. екстенсивний аспект – пов'язаний з розвитком організованої злочинності як наслідок розвитку самого суспільства, про що йшлося раніше. Для конкретизації даного аспекту можна виділити наступні першопричини: соціальні зміни, серед яких вагоме місце займає міграція, яка є наслідком дедалі помітнішого розриву між добробутом країн із розвинутою економікою, та країн так званого «третього світу»; технологічний розвиток, який за умови появи нових технологій надає можливість злочинцям більш організовано та ефективно здійснювати свою діяльність; збільшення видів предметів злочинів, що характеризується розширенням асортименту товарів та послуг.

Таким чином, дослідивши базові аспекти феномену легалізації коштів, можна стверджувати, що сама суть процесу відмивання кримінальних доходів полягає в тому, що інформація про реальне (злочинне) джерело таких доходів та тих осіб, яким вони належать, приховується або маскується для того, щоб надати джерелам їх походження законного вигляду і тим самим уможливити використання доходів у законному економічному обігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі наукових досліджень в сфері організації фінансового моніторингу банківського сектора економіки України представлені праці таких вчених, як Т.О. Білько [3], А.П. Гаврилишин [5], С.О. Дмитров [6], А.О. Клименко [7], О. Реверчук [8], Л.М. Чуніхіна [10] та інші.

Постановка завдання. Необхідність дослідження аспектів фінансового моніторингу як окремого поняття, та як складової частини державного регулювання зумовлює виокремлення поняття державного фінансового моніторингу в контексті регулювання банківського сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перші офіційні трактування терміну «відмивання грошей» (легалізація коштів) беруть

свій початок з практики Чиказьких гангстерів 20-х років (Аль Капоне та йому подібні), при придбанні та експлуатації місцевих пралень за рахунок прибутку, отриманого від азартних ігор, рекету та продажу алкогольних напоїв. Враховуючи все вищезазначене, основною метою процесу «відмивання» грошей є елімінація ризиків арешту чи конфіскації, або їх зменшення – для досягнення кінцевої мети цього процесу, – вільного використання грошей отриманих злочинним шляхом [10, с. 69-70].

Саме запровадження та ефективне функціонування державного фінансового моніторингу покликане для попередження та ліквідації негативних наслідків даного незаконного процесу.

Трактування поняття «фінансовий моніторинг» науковці пояснюють з різних точок зору. Так, наприклад, А. Клименко визначає фінансовий моніторинг як особливу форму фінансового контролю, що має процес здійснення уповноваженими державними органами у сфері фінансового контролю та суб'єктами первинного фінансового моніторингу та спрямовується на виявлення операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом [7, с. 104]. В свою чергу необхідно відмітити, що фінансовий моніторинг є автономним поняттям, і не може бути виражений лише як сутність контролю.

З іншої точки зору трактує це поняття А. Гаврилишин, підкреслюючи, що фінансовий моніторинг являється сукупністю заходів суб'єктів фінансового моніторингу з метою виявлення, аналізу та перевірки інформації про фінансові операції щодо віднесення їх до таких, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів незаконного походження з наступним переданням їх правоохоронним органам [5, с. 53].

В цьому випадку сутність поняття фінансового моніторингу суб'єктів первинного фінансового моніторингу не зовсім точно враховує значення та вплив державного фінансового моніторингу в системі регулювання всього банківського сектору.

В свою чергу, в Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» також наводиться визначення поняття «фінансовий моніторинг» як сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу [1].

Аналізуючи всі вищезазначені точки зору щодо визначення сутності поняття «фінансовий моніторинг», формується висновок про те, що дане поняття потребує наукового дослідження,

особливо в частині державного фінансового моніторингу, щодо регулювання банківського сектору економіки України.

Враховуючи також той фактор, що можливості тих, хто професійно займається відмиванням грошей необмежені, постає непросте завдання з протистояння небезпеці, пов'язаній з «відмиванням» доходів на всіх рівнях, як перед правоохоронними та іншими контролюючими органами, так і перед фінансовими установами, зокрема комерційними банками [3, с. 32].

Отже, беручи до уваги вищезазначені визначення фінансового моніторингу, можна відмітити, що фінансовий моніторинг є поняттям, дещо схожим з поняттям фінансового контролю, однак фінансовий моніторинг є більш ширшим поняттям, оскільки передбачає постійне спостереження, що дає можливість прогнозувати випадки ризиків пов'язаних з легалізацією коштів.

В свою чергу, дослідження етимології поняття «банківський сектор» в економічній літературі базується на визначенні слова «сектор», що має походження від пізньолатинського *sector* та лат. *seco*, що має значення «розрізати, розділяти» [4]. В економічному значенні термін «сектор» трактується як – велика частина економіки, що має схожі загальні характеристики, що дозволяє відокремити її від інших частин економіки в теоретичних або практичних цілях [11].

На основі цього можна зазначити, що банківський сектор слід розуміти як значну частину національної економіки, яка є складовою державної діяльності з чітко виокремленими, притаманними даній складовій, характеристиками. Можна погодитись з визначенням «банківського сектору» з точки зору системно-структурного аналізу, як сукупність банківських установ, які займаються банківською діяльністю на професійній основі, підпорядковуючись законодавчо встановленим нормам і правилам її ведення, внутрішня і зовнішня взаємодія між якими породжує багаторівневу економічну структуру [8, с. 422].

Враховуючи те, що банківський сектор відіграє вагомий роль в економіці держави, а її діяльність постійно супроводжується ризиками, очевидною є об'єктивна необхідність її регулювання, що передбачається певними механізмами і інструментами запровадження.

Необхідно зазначити, що синонімічним, подібним поняттям до «банківського сектору» є поняття «банківської системи», яка трактується як – сукупність різних видів взаємозв'язаних банків і інших кредитних установ, що діють у рамках єдиного фінансово-кредитного механізму [9].

Важливим недоліком є саме невизначеність поняття державного регулювання в системі фінансового моніторингу банківського сектору України. В результаті цього пропонується

наступне визначення поняття *державного фінансового моніторингу в контексті регулювання банківського сектору* – це сукупність елементів державного регулювання, за допомогою яких здійснюється комплекс заходів щодо відстеження та впливу в сфері протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, з метою захисту банківського сектору від зловживань.

Виокремлення зазначеного поняття з категорії понять фінансового моніторингу є необхідним для здійснення більш ефективнішого процесу фінансового моніторингу в частині державного регулювання як на рівні комерційного банку, так і на державному рівні, в сфері діяльності, зокрема, Державної служби фінансового моніторингу України (ДСФМУ).

Що стосується вдосконалення вітчизняної системи державного фінансового моніторингу, то тут доцільно звернутися до зарубіжного досвіду, який має позитивний ефект.

Першими кроками для створення засад надійності функціонування банків та попередження процесів легалізації коштів вважається створення у 1974 році Базельського комітету з банківського нагляду.

Причиною цього слугувала ініціатива тогочасного директора банку Англії Пітера Кука та участь керівників центральних банків країн Бельгії, Італії, Канади, Люксембургу, Нідерландів, Німеччини, США, Швейцарії, Швеції, Франції та Японії. Спеціалізованість Комітету полягала в розробці міжнародних стандартів з банківського нагляду, що в свою чергу стало первинним проявом засад фінансового моніторингу [6, с. 6-7].

Серед розроблених Базельським комітетом стандартів найбільш вагомими стали «Основні принципи ефективного банківського нагляду» (1997р.).

Відповідно до даного документу, його метою є зменшення ризику втрат та підтримці довіри до банківської системи. Дані принципи визначають комплекс завдань та порядок дій, запровадження яких і дозволить досягти зазначеної мети:

- попередні умови ефективного банківського нагляду;
- ліцензування і структура нагляду;
- пруденційні правила і вимоги;
- методи поточного банківського нагляду;
- вимоги, що висуваються до інформації;
- повноваження органів банківського нагляду;
- трансграничні банківські операції.

Показовим моментом «Основних принципів» було визнання небезпеки використання банків кримінальними елементами і спричинена цим необхідність мати відповідні внутрішньобанківські запобіжні інструменти. Найбільш важливим превентивним засобом стала рекомендація щодо запровадження й використання банками правил «Знай свого клієнта»

для того, щоб інформація щодо особи клієнта, суті його діяльності та джерел походження коштів, які розміщуються в банку, не викликала підозри щодо його підозрілих, незаконних фінансових операцій. Згодом, у 2001 році, цей підхід був деталізований Базельським комітетом шляхом підготовки документу «Належне ставлення банків до клієнтів» [6, с. 6-7].

Наступним етапом у становленні процесу фінансового моніторингу, в контексті регулювання банківських установ щодо не залучення останніх в процеси легалізації коштів, була ратифікація «Віденської Конвенції» організації Об'єднаних націй про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин, прийнята Конференцією ООН у м. Відні 20 грудня 1988 року. Саме вона стала основою законодавчих актів для України, які регламентують здійснення банківського контролю за сумнівними фінансовими операціями.

Згідно з цією конвенцією, держави, які ратифікували її, мають виявляти сумнівні фінансові операції, заморожувати банківські рахунки несумлінних клієнтів та арештовувати доходи, отримані протиправним шляхом [2].

Впродовж наступних років міжнародне співтовариство активізувало розроблення спільних підходів щодо запобігання використанню банківської та фінансової системи економіки країни для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши аспекти соціально-економічного розвитку та їх вплив на підвищення доходів суспільства, очевидним постало питання становлення процесів фінансового моніторингу. Вагомим важелем в ефективності здійснення даного процесу виступає державне регулювання. Враховуючи, що фінансовий моніторинг покликаний захищати легальність проведення фінансових операцій, які здійснюються зокрема в банківському секторі, очевидним є необхідність виокремлення поняття державного фінансового моніторингу в контексті регулювання банківського сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів одержаних злочинним шляхом : Закон України від 28.11.2002 № 249-IV (з подальшими змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин : Конвенція Організації Об'єднаних Націй, прийнята Конференцією ООН у м. Відні 20 грудня 1988 року.
3. Білько Т. О. Запровадження правозастосовчої функції органів фінансового моніторингу як інструменту контролю за діяльністю фінансових інститутів держави : [Текст] / Т. О. Білько // Організаційно-правове забезпечення контролюючих та правоохоронних органів у сфері господарювання: проблеми сьогодення та перспективи розвитку : [матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції]. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2008. – 588 с.
4. Большая Советская Энциклопедия [Електронний ресурс].

- Режим доступу : <http://dic.academic.ru/contents.nsf/bse>.
5. Гаврилишин А. П. Щодо питання понятійного апарату «фінансовий моніторинг» : [Текст] / А. П. Гаврилишин // Організаційно-правове забезпечення діяльності контролюючих та правоохоронних органів у сфері господарювання: проблеми сьогодення і перспективи розвитку : [матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції]. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2008. – 588 с.
 6. Дмитров С. О. Фінансовий моніторинг в банку : [навч. посіб.] / [С. О. Дмитров, В. В. Коваленко, А. В. Єжов, О. М. Бережний]. – Суми : ВТД Університетська книга, 2008. – 336 с.
 7. Клименко А. О. Фінансовий моніторинг – особлива форма фінансового контролю : [Текст] / А. О. Клименко // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 4. – С. 101-105.
 8. Реверчук О. Банківський сектор та його структура в Україні / О. Реверчук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 420–424
 9. Финансовый словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/20362.
 10. Чуніхіна Л. М. Первинний фінансовий моніторинг в банках України як засіб запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом : [дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.08] / Л. М. Чуніхіна ; [Київський національний ун-т внутрішніх справ України]. – К., 2007.
 11. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/13542.

УДК 336.131

Сословський В.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та економічної безпеки,
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

Поветкіна А.С.
студентка,
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

BUDGETING IN THE PROVISION OF FINANCIAL SECURITY ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано необхідність забезпечення бюджетування на кожному підприємстві, адже воно забезпечує гідний рівень фінансової безпеки. Доцільним методом бюджетування є інтелектуальна методика складання бюджету, яка розраховується на базі інтервального калькулятора.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, фінансова безпека, інтелектуальна методика, інтервальный калькулятор, методи бюджетування.

АННОТАЦИЯ

Обоснована необхідність забезпечення бюджетування на кожному підприємстві, ведь оно обеспечивает достойный уровень финансовой безопасности. Целесообразным методом бюджетирования является интеллектуальная методика составления бюджета, которая рассчитывается на базе интервального калькулятора.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, финансовая безопасность, интеллектуальная методика, интервальный калькулятор, методы бюджетирования.

SUMMARY

The necessity of providing budgeting for each company, because it provides a decent level of financial security. Appropriate budgeting is an intelligent method of budgeting, which is calculated based on interval calculator.

Keywords: budget, budgeting, financial security, intellectual methods, interval calculator, methods of budgeting.

Постановка проблеми. В сучасних умовах не кожне підприємство має гідний рівень фінансової безпеки. Так як існує ряд зовнішніх та внутрішніх загроз для підприємства. Вже починаючи з планування діяльності підприємство повинно об'єктивно оцінити існуючий стан, розробити прогнози розвитку і поставити цілі на майбутнє, обрати найкращі способи досягнення цілей за багатьма критеріями, в тому числі і за критерієм фінансової безпеки.

Актуальність проблеми. Не всі підприємства мають систему бюджетування на підприємстві, тому мають менший рівень фінансової безпеки, ніж у підприємств, які розробляють бюджети. Методика розробки бюджетів повинна бути більш приближеною до результату.

Аналіз останніх наукових джерел. Проблематикою даного дослідження займається низка російських та вітчизняних науковців, зокрема Лапітова А. Т., Сословський В. Г., Дідгер Хан, Добровольський Е., Карabanов Б., Боровков П.,

Глухов Е., Бреслав Е. Всі вони пропонують різні методики розробки бюджету.

Постановка завдання. Проаналізувати питання, які стосуються визначення бюджетування в системі фінансової безпеки, а також розробити напрямки удосконалення контролю за бюджетом, визначити доцільний метод бюджетування, який забезпечить гідний рівень фінансової безпеки на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний метод, який пропонується зарубіжним досвідом, а також деякими вітчизняними підприємствами це – бюджетування, яке забезпечує на підприємстві контролінг. Вже починаючи з планування діяльності підприємство повинно об'єктивно оцінити існуючий стан, розробити прогнози розвитку і поставити цілі на майбутнє, обрати найкращі способи досягнення цілей за багатьма критеріями, в тому числі і за критерієм фінансової безпеки [3, с. 53].

Бюджетування в системі фінансової безпеки підприємства – процес розробки бюджетів на підприємстві та контролінгу за ними, що здійснюється в бюджетному процесі та направлений на встановлення законності, достовірності, економічної ефективності діяльності учасників бюджетного регулювання та бюджетного процесу для забезпечення нормального фінансового стану підприємства, виявлення недоліків та розробки шляхів вдосконалення, тобто забезпечення гідного рівня фінансової безпеки. Отримане уточнене поняття «бюджетування в системі фінансової безпеки» базується на окремих визначеннях таких понять, як «бюджет», «фінанси» та «безпека», які представлені з позицій теорії економічної діяльності та законодавства України.

Тобто слід зауважити, що новизною даного визначення є те, що воно враховує в собі не тільки економічний зміст поняття, але й показує зв'язок між сутністю бюджетування в системі фінансової безпеки, їхнім формуванням, використанням та можливим кінцевим результатом, спираючись на Господарський кодекс України та Бюджетний Кодекс.

Різні автори визнають різні підходи, методи та методики до бюджетування. Підходи до бюджетування наведено у табл.1. У табл. 1 та нижче наведено традиційні підходи та методи бюджетування, орієнтовані на використання середніх величин, але на даний час більшість показників є випадковими. Середні величини, які заплановані, зазвичай значно відрізняються від фактичних величин. Тому ці величини точно не можуть описати майбутнє підприємства. Отже, пропонуємо метод інтелектуального планування. Цей метод поєднує у собі використання теорії про суб'єктивні вірогідності, теорії нечітких множин та інтервальних розрахунків. Цей метод найбільш практичний, та показник буде коливатися у межах, які порахує інтервальний калькулятор, тому буде більш наближений до планових розрахунків бюджету [6, с. 98]. У ХІБС УВС НБУ був розроблений інтервальний калькулятор у середовищі Delphi з використанням елементів управління ActiveX [4,

с. 27]. За допомогою цього інтервального калькулятора можна проводити розрахунки різноманітних задач по підприємствах. Наприклад: валовий прибуток, чистий дохід від реалізації, адміністративні витрати, витрати підприємств, фінансовий результат від операційної діяльності та інші. Також розрізняють три групи методів прогнозування доходів: функціональний – метод, який полягає в отриманні інформації від робітника до керівника, який потім остаточно приймає рішення. Недоліком цього методу є занадто довгий збір інформації, передача, статистична збірка, а потім вже прийняття рішення; метод групового прийняття рішень – метод, який полягає у тому що збирається комісія з топ-менеджерів та приймають рішення, який буде план продажів на наступний період; метод математичного прогнозування – метод, заснований на математичних розрахунках, недоліком є те, що для розрахунків беруться дані попередніх періодів.

Таблиця 1

Підходи до бюджетування [5, с. 40]

№	Підхід	Економічна сутність	Переваги	Недоліки
1	Підхід синхронного бюджетного планування	Полягає в розробці бюджетів на різних рівнях та різного спрямування.	Враховує протиріччя між підрозділами, враховуючи усі інтереси та складаючи оптимальні бюджети, які дають максимальний ефекту.	Розробка цього бюджету трудомістка процедура та потребує значних коштів.
2	Підхід послідовного (сукцесійного) бюджетного планування	Полягає у логічному процесі складання бюджетів, плануванні доходів та видатків та розробці зведеного бюджету, а також по різних підрозділах.	Має високий рівень диверсифікації діяльності, підходить для великих підприємств.	Потребує кваліфікаційних менеджерів для розробки цього бюджету.
3	Підхід централізованого бюджетного планування («згори – вниз»)	Розробка бюджетів починається з розробки бюджетів нижчого рівня, що далі забезпечує планування зведеного бюджету та збалансування їх по вертикалі і горизонталі.	В процесі розробки застосовується чітка координація та збалансування.	Потребує значних затрат на розробку.
4	Підхід децентралізованого бюджетного планування («знизу – вгору»)	Послідовна розробка бюджетів, від бюджетів нижчого рівня у бюджети вищого рівня.	Присутній принцип партисипативності.	Прагнення підрозділів на підприємстві врахувати тільки свої інтереси, тим самим мінімально узгоджуючи їх з іншими.
5	Підхід «зустрічного» бюджетного планування (комбінований)	Полягає у переданні згори у низ бюджетів.	Дає змогу визначити увесь фінансовий стан підприємства.	Для показників не має нормативних значень
6	Підхід стабільного (фіксованого) бюджетного планування	Розробка бюджетів, у яких не змінюються показники. Такий вид бюджетування характерний для сталих підприємств.	Застосовується на небагатьох підприємствах, у зв'язку із специфікою.	Вважають, що метод є доцільним тільки для постійних витрат.
7	Підхід гнучкого бюджетного планування	Передбачає розробку кількох варіантів бюджетів, які враховують песимістичні й оптимістичні прогнози.	Формування адаптивних механізмів, які забезпечують формування ринково-адекватних бюджетів.	Так як треба розроблювати кілька окремих бюджетів.
8	Підхід неперервного бюджетного планування	Прогноз бюджетів здійснюється на підставі бюджетів попередніх років.	Є простим методом та широко застосовується.	Вважають, що цей метод тільки для венчурних підприємств.

Менеджер, який розробляє бюджети згідно з інтелектуальною методикою, повинен дотримуватися такого алгоритму [7, с. 97]: 1. Аналіз методу бюджетування, який застосовувався на підприємстві; 2. Розподіл вихідних даних на постійні, умовно постійні і випадкові величини; 3. Визначення інтервалів та законів розподілу для тих величин, які являються випадковими; 4. Розрахунок показників, які є проміжними та результативними за правилами інтервальної арифметики; 5. За допомогою теорії нечітких множин розрахувати можливі значення результативних показників. Особливість методики полягає у тому, що вона відображає реальні обставини, в яких здійснюється планування. Головними з цих обставин є невизначеність майбутніх подій, відсутність інформації про закономірності більшості подій, що відбулися, орієнтованість методів планування на повну детермінованість подій, середні значення змінних, що використовуються в якості вхідних та вихідних даних.

Процес бюджетування повинен враховувати розвиток підприємства, тому окрім процесу розробки бюджетів підрозділів, до нього слід додати процес бюджетування інвестиційних та інноваційних проектів розвитку підприємства. Алгоритм розробки бюджетів проектів наведений на рис. Бюджет розвитку, на наш погляд, може бути основою для складання бюджетів підрозділів. В літературі (наприклад, [7, с. 35])

в основі ефективності методики бюджетування здійснюється за допомогою алгоритму розробки бюджетів на підприємстві. Наприклад, на підприємстві науково-виробничого профілю, в якому є виробничий цех, бухгалтерія, науковий цех та інші покажемо алгоритм складання бюджету.

Алгоритм бюджету підприємства майже завжди починається з прогнозу бюджету продажу (рис. 1). Згідно з обраною нами інтелектуальною методикою, будемо планувати бюджетні показники у межах. Другим кроком є розробка бюджету виробництва. $N(a,b,c)$ – позначимо умовно бюджет виробництва.

Бюджет виробництва кінцевого продукту споживання складається з вибору сировини, розподілу виробничих сил на споживання, витрати, які будуть задіяні на виробництво цього продукту. Одночасно на другому етапі розробки бюджету розвитку розробляємо паралельно з бюджетом виробництва бюджет запасів. При плануванні бюджету запасів треба враховувати скільки запасів накопичилося, чи можна їх розпродавати, а не виробляти нову продукцію, чи коли треба відправляти працівників у відпустку. Тому треба планувати запаси, потім знову виробництво, а потім знову запаси та звертати їх.

Третім кроком є розробка бюджету комерційних витрат та бюджету адміністративних витрат. Бюджет адміністративних витрат залежить від бюджету продажу.

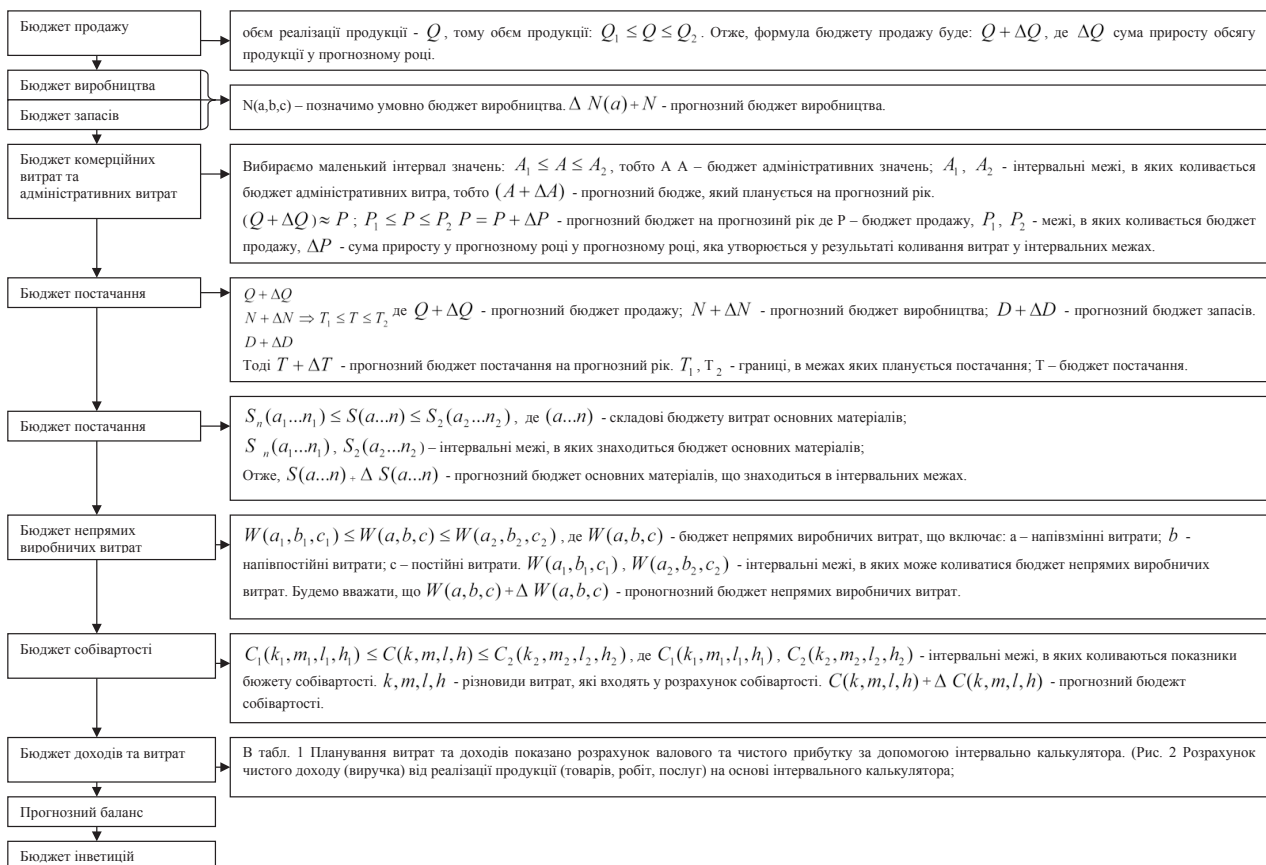


Рис. 1. Алгоритм бюджету розвитку підприємства

Бюджет адміністративних витрат – це сукупність адміністративних витрат, які відображають витрати на управлінський апарат. Ця величина буде більш менш сталою, тому що для цього бюджету вибираємо маленький інтервал значень. На четвертому кроці розробки бюджету розвитку слід скласти бюджет постачання. На четвертому кроці розробки бюджету розвитку слід скласти бюджет постачання. Бюджет продажу, бюджет запасів та бюджет виробництва дозволяють розрахувати, скільки потрібно сировини та матеріалів. На п'ятому етапі потрібно скласти бюджет витрат основних матеріалів. Цей бюджет є складовою звіту про фінансовий результат. Також на цьому кроці планується пряма заробітна плата, яка залежить від частки виробництва.

На шостому кроці розробляється бюджет непрямих виробничих витрат. Це наприклад, такі як: 1) напівзмінні витрати – допоміжні матеріали, витрати на електроенергію для виробництва,

витрати на утримання та експлуатацію обладнання (амортизація, ремонт, знос інструментів); 2) напівпостійні витрати – непряма заробітна плата при почасовій преміальній оплаті; 3) постійні витрати – непряма заробітна плата при погодинній оплаті, витрати на паливо та енергію для обігріву та освітлення. На сьомому кроці формуємо бюджет собівартості – валової та питомої.

На восьмому кроці розробляємо бюджет доходів та витрат. На прикладі підприємства науково-виробничого профілю на основі інтервального калькулятора проведемо розрахунки звіту про фінансовий результат даного підприємства.

Прогнозування бюджету можна задавати трикутними числами, де треба враховувати ймовірність, інтервальні межі. На рис. 2 та рис. 3 показана ілюстрація трикутних чисел.

На дев'ятому кроці доцільно розробляти баланс. Звичайно, баланс розраховується за допомогою відповідних проводок по Плану рахунків по відповідним статтям, але мало ймовірно, що

Таблиця 2

Планування витрат та доходів

Стаття	Інтервальні межі			Суб'єктивна ймовірність настання		
	Нижня	Очікуване значення	Верхня	Нижня межа	Очікуване значення	Верхня межа
Об'єм реалізації продукції за видами, шт:						
- вид 1	171	180	189	0,2	0,5	0,3
- вид 2	114	120	126	0,2	0,5	0,3
- вид 3	57	60	63	0,2	0,5	0,3
Ціни реалізації продукції за видами:						
- вид 1	57	60	63	0,2	0,5	0,3
- вид 2	47,5	50	52,5	0,2	0,5	0,3
- вид 3	19	20	21	0,2	0,5	0,3
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16245	18000	19845	0,1	0,7	0,2
Ставки непрямих податків – (ставка податку на додану вартість и...), %	17	20	25	0,1	0,6	0,3
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	2761,65	3600	4961,25	0,1	0,6	0,3
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010-020)	13483,35	14400	14883,75	0,1	0,6	0,3
Валовий прибуток:	6476,35	7400	7900,55	0,1	0,7	0,2
Інші операційні доходи	-5005	-5000	-4988	0,1	0,6	0,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-7007	-7000	-6983,2	0,1	0,6	0,3
Інші операційні витрати	-3003	-3000	-2992,8	0,1	0,6	0,3
Адміністративні витрати	-600,6	-600	-598,56	0,1	0,6	0,3
Витрати на збут	-235,235	-235	-234,436	0,1	0,6	0,3
Разом витрати (070 + 080 + 090 + 100)	-15850,8	-15835	-15797	0,1	0,6	0,3
Фінансові результати від операційної діяльності	635,515	1565	2079,554	0,1	0,5	0,4
Фінансові витрати	-2	-1	0	0,1	0,5	0,4
Інші доходи	0	2	4	0,1	0,5	0,4
Інші витрати	-3	-1	0	0,1	0,5	0,4
Фінансовий результат до оподаткування (070 – 120)	630,515	1561	2075,554	0,1	0,7	0,2
Ставка податку на прибуток	25	19	21	0,1	0,7	0,2
Податок на прибуток	157,6288	296,59	435,8663	0,1	0,7	0,2
Чистий прибуток	472,8863	1264,41	1639,688	0,1	0,7	0,2

такий розрахунок робився при високому ступені невизначеності.

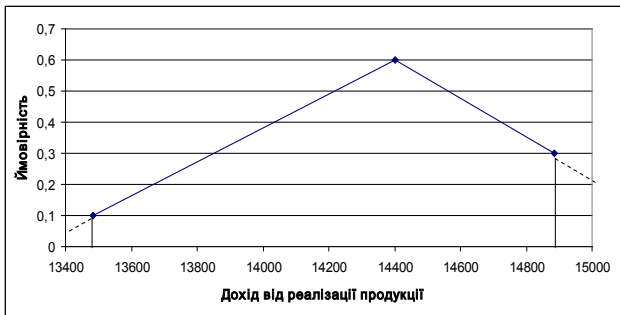


Рис. 2. Графік, який показує інтервальні межі доходу від реалізації продукції

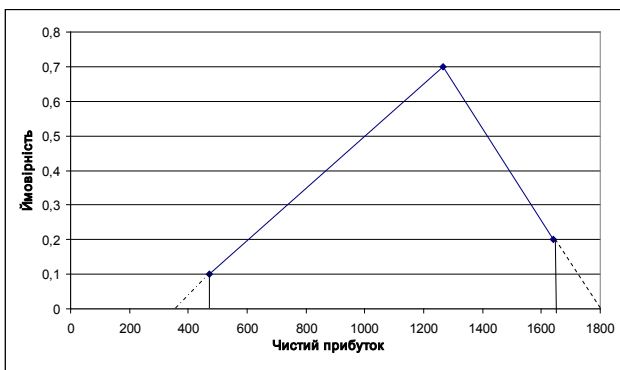


Рис. 3. Графік, який показує інтервальні межі чистого прибутку

Тому при високому ступені невизначеності пропонується розроблювати бюджет по інтелектуальній методиці. А при низькому рівні невизначеності пропонуємо точну методику.

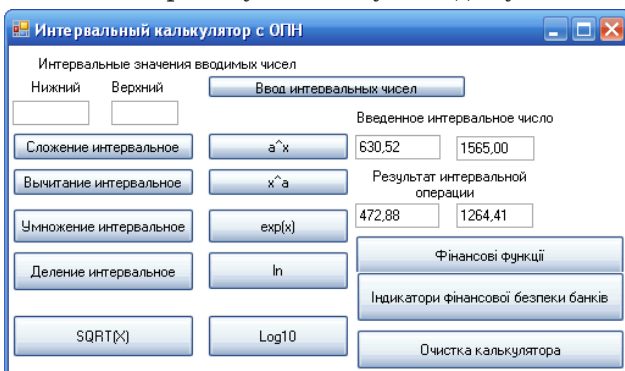


Рис. 4. Розрахунок чистого прибутку

На десятому розробляємо бюджет інвестиції. В цьому бюджеті можна вставити усі затрати на проект, які необхідні будуть у майбутньому для покращення роботи підприємства. А також дивіденди, які потрібно буде виплатити.

Забезпечити фінансову безпеку підприємств можна шляхом впровадження і вдосконалення бюджетування. Рівень фінансової безпеки оці-

нюють різними показниками. Найчастіше для цього використовують комплексні показники адитивного або мультиплікативного типу, які являють собою суму або добуток окремих (або одиничних) показників, що оцінюють різні аспекти цього явища. Рівень фінансової безпеки на підприємстві можна оцінити за допомогою фінансових показників рентабельності, оборотності та інших. Тож, завдяки умілому складання бюджету, розподілу усіх коштів – підприємство має гідне майбутнє та гідний рівень фінансової безпеки на своєму підприємстві [1, с. 402].

Висновок. У роботі було представлено визначення бюджетування в системі забезпечення фінансової безпеки на інтервалах. Запропоновано підходи до бюджетування в розрізі фінансової безпеки, які розрізняють за методами та методиками. Під час складання бюджету підприємство повинне враховувати теорію про суб'єктивні вірогідності, теорію нечітких множин та інтервальних розрахунків. Розрахунки бюджету доцільно проводити за допомогою інтервального калькулятора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Добровольський Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетування: крок за кроком. 2-ге видання. – СПб.: Санкт-Петербург, 2013. – 480 с.: іл. – (Серія «Технологія вашого успіху»).
2. Заде Л. Поняття лінгвістичної змінної та його застосування до прийняття наближених рішень. – М.: Мир, 1976. – 166 с.
3. Запорожцева Л. А. Контролінг фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств // Вісник Воронежського державного аграрного університету. – 2012. – № 4(35). – С. 142-148.
4. Давидович І. Є. Контролінг: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
5. Кобилін А. М., Дубницький В. Ю. Визначення ефективності банківських операцій в умовах нестохастичної невизначеності / В. Ю. Дубницький, А. М. Кобилін // Вісник НБУ. – 2006. – № 4 (122). – С. 54-55.
6. Кофман А. Введення в теорію нечітких множин. – М.: Радио и связь, 1982. – 432 с.
7. Лапітова А. Т. Застосування математичного моделювання та інформаційних технологій до проблеми оптимізації бюджету продаж при цінній диверсифікації // Рукопис. – Вісник Північно-Уральський державний університет, 2008. – 142 с.
8. Мілінчук О. В. Врахування вартісного аспекту при застосуванні системи бюджетування на підприємств // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 172-178.
9. Сословський В.В. Модель інтервального бюджетування / В.В. Сословський, О.М. Гаркавеко // Научные доработки молодежи – решению проблем европейской интеграции: зб. науч. статей. Том 2. – Харьков: Континент, 2008. – С. 468-430.
10. Сословський В.Г., Романенко С.Ю. Розробка інтелектуальної методики фінансового планування / Сословський В.Г., Романенко С.Ю. // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2009. – № 4(3) – С. 99-103.
11. Хан, Дідгер. Планування та контроль: концепція контролінгу Переклад з німецької / Под ред. і з передмовами А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Фінанси і статистика, 1997. – 765 с.

УДК 332.146-047.44

Прямухін Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської і страхової справи,
Черкаський державний технологічний університет

АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

ANALYSIS AND PERFORMANCE IMPROVEMENT AREAS REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу виконання Стратегії розвитку регіонів до 2015 року та дослідженню причин її неефективності. Особливу увагу приділено механізму стратегічного планування, який має враховувати досвід зарубіжних країн та може будуватися на основі запропонованого автором алгоритму Стратегії розвитку регіонів.

Ключові слова: Стратегічне планування, стратегія розвитку, депресивність територій, угоди регіонального розвитку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу выполнения Стратегии развития регионов до 2015 года и исследованию причин ее неэффективности. Отдельное внимание уделено механизму стратегического планирования, который должен учитывать опыт зарубежных стран и может базироваться на основе предложенного автором алгоритма Стратегии развития регионов.

Ключевые слова: Стратегическое планирование, стратегия развития, депрессивность территорий, соглашения регионального развития.

SUMMARY

The article analyzes the performance of regional development strategy until 2015 and the investigation of reasons for its inefficiency. Special attention is paid to the mechanism of strategic planning must take into account the experience of other countries, and may be based on the algorithm proposed by the author of regional development strategy.

Keywords: Strategy planning, Strategy development, depressiveness territories, an agreement regional development.

Постановка проблеми. В умовах масштабного впливу на вітчизняну економіку світових глобалізаційних процесів, забезпечення її ефективності неможливе без стратегії розвитку територій на основі їх співробітництва, відновлення фінансового і економічного потенціалу регіонів, зменшення міжрегіональних диспропорцій. Тривале невирішення системних проблем розвитку регіонів, відсутність взаємовигідних зв'язків держави та регіонів, застарілість застосовуваних методів державного регулювання розвитку регіонів, порушення економічних зв'язків між ними створили підґрунтя для пошуку новітніх інноваційних методів управління регіонами з метою надання їм стимулів до активного саморозвитку, раціонального використання наявного потенціалу.

Складовою стратегії розвитку територій наряду із стратегічним плануванням є управління механізмом її реалізації, що забезпечує виконання поставлених завдань та досягнення основної мети стратегії. Важливим аспектом страте-

гічного планування та управління є іноземний досвід країн Європи, зокрема Франції, Німеччини, Італії, де основним інструментом регіональної політики майже завжди є багаторічна програма інвестицій або розвитку, розроблена відповідно до логіки стратегічного планування, а формою взаємовідносин між центральними і місцевими органами влади – укладання контрактів [1, с. 6]. В Україні стратегічне планування розвитку територій перебуває на етапі становлення і спирається на Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» для виконання якого створено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджену Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року № 1001. Станом на початок 2014 року та завершенням періоду дії Стратегії основна її мета, а саме – «...створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення» – не була досягнута. Так само не вирішене в повному обсязі жодне з завдань, поставлених в межах Стратегії [2].

Огляд останніх досліджень та публікацій. Проблематика регіонального розвитку доволі широко висвітлюється у наукових публікаціях українських учених. Серед них варто виокремити праці О. Василика, З. Варналія, І. Вахович, З. Герасимчук, М. Долішного, І. Камінської, М. Карліна, К. Павлюка, В. Сенчагова, Д. Стеценка І. Щербини, І. Яковенко. Однак актуальність подальшого висвітлення напрямів ефективного стратегічного планування та управління на регіональному рівні нині підсилюється постійними трансформаціями економічного простору (як державного, так і регіонів), що формує нові тенденції розвитку територій.

Метою статті є висвітлення основних важелів впливу на ефективність формування і реалізації Стратегії розвитку регіонів.

Викладення основного матеріалу. Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 року № 1602-III визначено процес прогнозування та програмування розвитку регіонів. У ньому визначено

такі види планування: прогнози економічного і соціального розвитку АР Крим, областей, районів та міст на середньостроковий період (5 років); програми економічного і соціального розвитку АР Крим, областей, районів та міст на короткостроковий період (1 рік). Однак не передбачено механізмів узгодження прогнозів та програм, перелік структурних складових прогнозів та програм є досить описовим і приблизним.

Від середньо- та довгострокового стратегічного планування відрізняє підхід до механізму формування та управління. Стратегія визначає основну ціль (місію), якої має досягти держава у довгостроковій перспективі враховуючи наявні фінансово-економічні показники її розвитку. Ці показники є відправною точкою планування реалізації стратегії, а не основою для прогнозування її результатів. Мета стратегій розвитку має бути конкретизованою. Так, Італія у 2013 році презентувала стратегічний план розвитку туристичного сектору економіки із терміном реалізації запропонованих заходів до 5 років [3, 4]. «Ірландська» стратегічна модель розвитку реальної економіки регіонів базується на зростанні економічної концентрації, скоординованих зусиллях забезпечення внутрішньої регіональної інтеграції через адекватну територіальну політику забезпечення соціальних послуг (інвестування в освіту, фахову підготовку робочої сили), селективні інфраструктурні інвестиції у транспортний зв'язок між розвинутими і відсталіми регіонами. Стратегія Великобританії щодо розвитку сільського господарства регіонів передбачає надання грантів регіонального розвитку та селективної регіональної допомоги [5]. Важелі державної політики та управління, які використовуються для виконання завдань стратегій у цих країнах чітко визначені і обґрунтовані, обсяги асигнувань, субсидій та дотацій визначені стратегічними програмами та поділені на етапи. Математичне обґрунтування витрат на реалізацію стратегії спирається на стратегічний аналіз та витрати на кожну з програм, що будуть впроваджені поетапно в межах основної Стратегії.

В Україні середньостроковий план (яким і є по суті затверджена у 2006 році Стратегія) не містить аспектів стратегічного аналізу, математичного обґрунтування та стратегічного управління. Умовно він включає п'ять складових: економічне становище України порівняно із країнами – членами ЄС та СНД; основні регіональні проблеми в загальному вигляді, мета та стратегічні завдання; механізм реалізації стратегії, який є переліком рекомендованих напрямів; очікувані результати, що визначаються шляхом проведення моніторингу; етапи виконання стратегії: 2006-2008 та 2009-2015 роки.

Постановою, що вводить у дію Стратегію, було унормовано обов'язковість розробки та розгляду місцевими радами регіональних стратегій у тримісячний термін після ухвалення згадано-

го Закону. Однак процес розробки і ухвалення обласними радами, Верховною Радою АР Крим та міськими радами міст Києва і Севастополя тривав до 2010 року.

Основні результати виконання Стратегії та показники розвитку регіонів такі. Протягом періоду реалізації Стратегії основні обсяги ресурсів розвитку концентруються в м. Києві, тут виробляється понад 20% ВВП країни, акумулюється половина усіх прямих іноземних інвестицій, зростає чисельність його населення за рахунок міграції з інших регіонів. На регіональному рівні концентрація економічної діяльності спостерігається в обласних центрах та оточуючих їх районах (понад 60% будівництва, інвестицій та виробництва).

До 2008 року у регіонах України спостерігається економічний підйом, що характеризується перевищенням обсягів валової доданої вартості (ВДВ) показника 1999 року найвищими темпами у м. Києві (266%), Севастополі (201%), Волинській (203%), Харківській (199%) та Закарпатській (192%) областях; найменшими – у Сумській (143%), Херсонській (154%), Вінницькій (155%), Одеській (157%) областях.

Період 2008-2012 рр. продемонстрував, що за часи незалежності Україна не зробила якісних кроків в напрямку модернізації економіки і є країною з моносировинною спеціалізацією. У 2009 році, вперше з 2000 року, зменшився експорт товарів, зокрема, удвічі зменшилося експортування металургійної продукції на яку припадає понад чверть всього експорту країни та промислового виробництва. Результатом цих тенденцій стало падіння ВВП у 2009 році, вперше після 10 річного зростання [6, с. 7].

За величиною середнього доходу на душу населення перше місце серед регіонів займає м. Київ (165,8%), друге – Донецька область (111%), третє – Київська область (104,2%), четверте – Дніпропетровська область (103%), п'яте – м. Севастополь (98,8%), шосте – Луганська область (98,3%), сьоме – Запорізька область (96,7%). При цьому найнижчий рівень валового регіонального продукту мають: Вінницька область (58,8%), Херсонська область (58,3%), Хмельницька область (58,2%), Житомирська область (56,3%), Закарпатська область (51,8%), Чернівецька область (47,7%) та Тернопільська область (47,3%) [7].

Розвиток регіонів останнє десятиліття характеризується диспропорційністю та поступовим зосередженням економічного зростання, а також виробничого, інвестиційного, фінансового, трудового потенціалу у незначній кількості регіонів. У 2010 році співвідношення максимального та мінімального значення ВВП на душу населення в Україні становило 6,4 рази проти 6,2 рази у 2006 році. У країнах Європи це співвідношення варіювало у межах від 1,4 рази у Словенії 1,6 – у Швеції, 1,7 – у Фінляндії, Португалії, Данії, Ірландії до 4,7 рази у Ве-

ликобританії, 3,8 – у Румунії, 3,6 – у Словачії, 3,4 – у Франції.

Порівняння регіонів України з регіонами країн ЄС свідчить, що лише у м. Києві та Дніпропетровській області валове виробництво на одну особу відповідає мінімальним показникам регіонів Румунії, Болгарії, Угорщини та Польщі. Всі інші регіони України значно відстають від регіонів держав – членів ЄС (рис. 1).

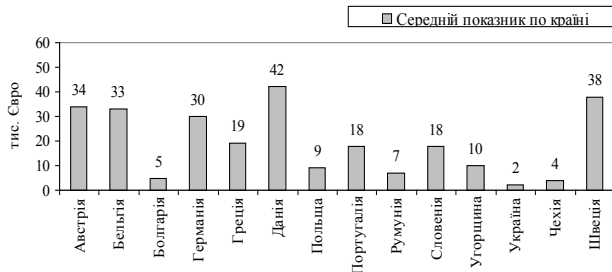


Рис. 1. Міжрегіональні диспропорції ВВП на одну особу в окремих країнах

За період 2001-2010 роки сформувалася група з 5 регіонів, де проживає майже 40% населення країни і створюється більше половини ВДВ (Донецька, Дніпропетровська, Одеська, Харківська області та м. Київ). В середині цієї групи концентрація виробництва спостерігалась у м. Києві. Так, якщо у 2001 році частка виробленої у столиці ВДВ складала 17% від загальноукраїнського показника, то у 2010 році вона досягла 21,5%. Одночасно зменшилась частка виробництва валового регіонального продукту в Донецькій (з 12,4% у 2001 році до 10% у 2012 році), Дніпропетровській (з 8,9% до 8% відповідно), Одеській (з 5,2% до 5,1%). Частки решти 19 регіонів змінилися несуттєво. Розрахунки динаміки розвитку ВРП регіонів з 2004 по 2011 роки в порівняних цінах 2004 року свідчать, що середній темп економічного зростання в них в перерахунку на одну особу коливався з максимальних 5,6% (Черкаська область) до мінімального 1% (Сумська область). Динамічне щорічне зростання \square від 3,4 до 5,1% \square спостерігалось у Житомирській, Київській, Волинській, Тернопільській, Кіровоградській, Миколаївській, Вінницькій областях, Автономній Республіці Крим, містах Києві та Севастополі. Середня динаміка зростання – від 2,8% до 2% \square зафіксована у Херсонській, Полтавській, Дніпропетровській, Харківській, Запорізькій, Одеській, Хмельницькій, Чернівецькій, Рівненській областях. Найнижчі динамічні показники – зростання щороку менше ніж на 1,55% – притаманні Донецькій, Луганській, Закарпатській, Львівській, Чернігівській, Сумській, Івано-Франківській областям [6, с.11].

На основі вищевикладеного можна констатувати загальну неефективність Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. Розглянемо основний інструмент реалізації Стратегії та проаналізуємо його ефективність.

Згідно з законодавством, стратегії розвитку регіонів, узгоджені з положеннями Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, є основою для укладання Угод щодо регіонального розвитку [2]. В основі укладання таких угод – необхідність обов'язкового узгодження державних і регіональних інтересів, передусім фінансових, щодо розвитку територій. Угода передбачає взаємну відповідальність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за реалізацію спільних заходів у сфері регіонального та місцевого розвитку. В цілому укладання угод спрямоване на забезпечення стабільності у відносинах між центральною і регіональною владою. Станом на початок 2012 року укладено 6 угод щодо регіонального розвитку між урядом та відповідними обласними радами. Зокрема укладено угоди із Донецькою, Львівською, Вінницькою, Волинською, Івано-Франківською, Херсонською областями. Варто зазначити, що чинні угоди спрямовані передусім на вирішення короткострокових і середньострокових локальних соціально-економічних проблем регіонів та мають в цілому недостатню орієнтованість на довгострокову перспективу.

Колегія Рахункової палати за результатами аудиту виконання у 2009-2011 роках угод щодо регіонального розвитку, укладених між Кабміном та Львівською, Вінницькою, Волинською і Донецькою обласними радами, зробила висновок, що жоден із заходів за цими угодами, починаючи з 2009 року, в повному обсязі не був виконаний, а отже, не відбулося суттєвого впливу на зменшення диспропорцій економічного росту та розвиток виробничої, соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури областей [8]. Так, на реалізацію угод зі Львівською облрадою спрямовано 61,8% визначених в угоді обсягів, Волинською обласною радою – 7,3%, з Донецькою – 18,3%, Вінницькою – 48,1%. Угода щодо регіонального розвитку Івано-Франківської області, яка була розрахована на 2011-2015 роки і спрямована на фінансування спільних заходів розвитку області у сумі, що перевищує 1 мільярд гривень передбачала, що на розвиток області в 2012 році буде виділено 97 мільйонів гривень. Проте, Урядом на співпрацю з Івано-Франківською областю коштів виділено не було [9].

У цілому, попри потенціал угод щодо реалізації проектів на регіональному рівні, вони не стали основним інструментом політики розвитку економіки регіонів та вдосконалення фінансового забезпечення, як це визначено Державною стратегією регіонального розвитку. Тому доцільним є перегляд складових механізму стратегічного регіонального планування та функцій окремих його учасників.

Безпосередніми виконавцями основних завдань, пов'язаних із реалізацією на практиці положень стратегії, є місцеві владні структури, органи місцевого самоврядування, державні

установи та організації. Їх діяльність у напрямках, передбачених стратегією, повинна створити умови для заохочення та спрямування дій комерційних підприємств, приватних осіб, громадських та самоврядних організацій на досягнення передбачених стратегією цілей. Реалізація стратегії має стати результатом злагоджених загальних зусиль, консолідуючим чинником для всіх конструктивних сил.

Висновки і пропозиції. Огляд окремих стратегій розвитку регіонів (Сумської, Кіровоградської, Харківської, Вінницької, Донецької, Черкаської областей) та укладання Угод щодо регіонального розвитку засвідчив недоліки та проблеми, які можна поділити на групи.

1. *Недоліки процесів стратегічного планування розвитку регіонів, зокрема:*

– надмірна формалізація процедур розроблення і затвердження стратегій. Шаблонне використання розробниками стратегій Методичних рекомендацій Міністерства економіки України хоча і спрощує перебіг бюрократичних процедур, але залишає поза увагою більшість важливих фінансових проблем місцевого розвитку;

– декларативний характер більшості стратегій розвитку регіонів.

Зміст стратегії розвитку регіону до 2015 року визначається як обов'язковий до виконання. Але в більшості випадків він фактично да-

лекий від реальних потреб місцевого розвитку та можливостей його ресурсного забезпечення.

2. *Наявність конфліктів інтересів між обласними державними адміністраціями, обласними радами та групами впливу на рівні регіону, а також різні бачення регіональних пріоритетів та витрат на впровадження новацій.* Наприклад, окремі регіони (зокрема Херсонська, Житомирська, Луганська, Запорізька, Тернопільська області та ін.) затвердили стратегії розвитку на період до 2015 року лише у 2008 році.

3. *Інертність центральних органів виконавчої влади щодо підготовки та укладання угод, тривалість процедур їх розроблення й укладання; залежність цих процедур від політичної кон'юнктури.*

4. *Пріоритет щодо укладання угод для регіонів з високим та середнім рівнем розвитку, у тому числі через порівняно менший обсяг необхідного фінансування проектів в рамках угоди та можливість залучення місцевого капіталу.* Натомість досі не укладено угоди щодо розвитку тих регіонів, що найбільше потребують застосування ефективних механізмів та інструментів стимулювання соціально-економічного розвитку, мають відсталу інфраструктуру та в цілому демонструють ознаки депресивності.

5. *Різні частки джерел фінансування укладених угод: частка участі держави та пропорції*

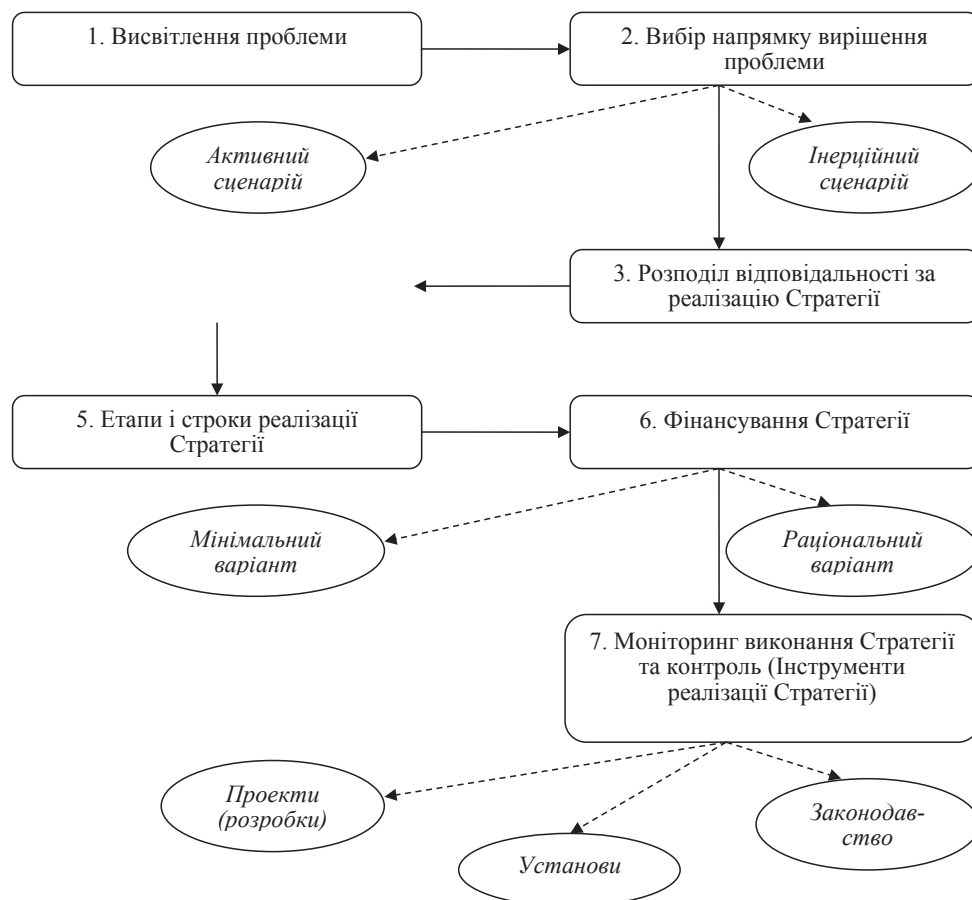


Рис. 2. Алгоритм Стратегії розвитку регіонів

* Складено автором на основі зарубіжного досвіду (Росія, Ірландія, Італія)

інших двох джерел: фінансування з місцевих бюджетів та інших джерел фінансування. Такі структурні пропорції пов'язані і з галузевим спрямуванням проектів, і з наявністю потужного приватного капіталу, що потенційно може залучатися до фінансування проектів у рамках угоди.

Ще одним недоліком стратегій, який не забезпечує розвитку економіки регіонів, є те, що і Державна стратегія регіонального розвитку, і стратегії, прийняті на рівні областей, відштовхуються в баченні перспектив від уже існуючого рівня, не беручи до уваги світові тенденції. Вони орієнтовані переважно на еволюційне зростання, використання або поліпшення існуючого потенціалу.

Констатуємо, що Стратегія як стимулюючий економіку регіонів документ є актуальною і корисною. Це ж підтверджується і досвідом зарубіжних країн. Актуальною вона є і для розвитку фінансово-економічного простору держави в цілому, що визначається ефективністю взаємозв'язку економік територій та стимулювання їх потенціалу і формує підґрунтя для повноправної участі України на світовому ринку.

Для забезпечення цього має бути чітко сформований і перевірений науковими та ринковими методиками механізм формування і реалізації стратегії, який має бути максимально спрощений і однозначний для трактування та виконання. В основу такого механізму пропонуємо покласти алгоритм стратегії розвитку регіонів* (рис. 2).

Такий алгоритм може бути покладено в основу будь-якої стратегії розвитку. Планування Стратегії розвитку регіонів за цим алгоритмом сприятиме вирішенню поставлених завдань че-

рез конкретизацію і послідовність етапів стратегії. При цьому вважаємо за доцільне розробляти два сценарії вирішення проблеми залежно від впливу світової економіки та політичних чинників. Так само доцільно розробляти два варіанти фінансування стратегії для того, щоб охопити весь діапазон можливих фінансових рішень та корегувати стратегію залежно від наявних та планових обсягів надходжень фінансових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куйбіда В., Ткачук А., Забуковець-Ковачич Т. За заг. ред. Р. Ткачука. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід. – К. : Леста, 2010. – 224 с.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>.
3. Матеріали сайту: <http://cheap-trip.eu/2013/01/italiya-rozvyvatyme-turyzm-schob-nazdohnaty-frantsiyu-j-ispaniyu/>.
4. Gill, Indermit (2011), 'Improving Regional Development Policies', in OECD. OECD Regional Outlook 2011: Building Resilient Regions for Stronger Economies, OECD Publishing. – P. 174.
5. Матеріали сайту: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1829>.
6. Проект державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020_1.pdf.
7. Реальна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/infographics/29860.html>.
8. Матеріали сайту: http://vgolos.com.ua/news/vlada_ne_zabezpechyla_vykonannya_ugod_shchodoregionalnogo_rozvytku_za_rahunok_derzhbyudzhetu_ndash_rahunkova_palata_60092.html.
9. Агенція новин Фіртка.if.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firtka.if.ua/?action=show&id=15376>.

УДК 336.221

Лукін В.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

Савченко В.І.
студент,
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ

THEORETICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF TAX REVENUES IN THE BUDGET

АНОТАЦІЯ

Розглянуто податкові джерела формування бюджетних ресурсів держави. Встановлено структуру та динаміку податкових надходжень до Державного бюджету України.

Ключові слова: податки, податкові надходження, державний бюджет, ПДВ, податок на доходи фізичних осіб.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены налоговые источники формирования бюджетных ресурсов государства. Определена структура и динамика налоговых поступлений в Государственный бюджет Украины.

Ключевые слова: налоги, налоговые поступления, государственный бюджет, НДС, налог на доходы физических лиц.

SUMMARY

Considered tax sources of budget resources of the state. Set the structure and dynamics of tax revenues of the State budget of Ukraine.

Keywords: taxes, tax revenues, the state budget, VAT, tax on income of physical persons

Актуальність дослідження. Важливою складовою державного механізму є податкові надходження, які здійснюють регулювання та забезпечують його здійснення. В час постійних змін стану економіки актуальних питань набуває дослідження розмірів податкових надходжень до бюджету, адже після введення в дію Податкового кодексу відбулися деякі зміни структурі наповненості державного бюджету.

Постановка проблеми. Після вступу у дію Податкового кодексу України кількість податків та інших обов'язкових платежів, які мають сплачуватися підприємствами до бюджету, зменшилася: для загальнодержавних податків – з 25 до 16, для місцевих податків – з 18 до 5. Але значущість всіх цих податків не однакова. Багато які податки мають незначний вплив на формування бюджетних надходжень, тому податкова система України потребує подальших удосконалень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження проблем формування вітчизняної системи оподаткування внесли такі вчені, як В. Гець, Т. Єфименко, Я. Жаліло, Ю. Иванов, В. Кудряшов, О. Малишкін, П. Мельник, Л. Олейнікова, М. Свердан та інші.

Постановка завдання. Здійснити аналіз структури доходів Державного бюджету України у 2010-2012 рр. та розглянути фактори, що впливають на неї, а також визначити роль податкових надходжень у ній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виконання державою своїх функцій необхідно постійно наповнювати Державний бюджет. Одним з основних джерел його наповнення є податкові надходження, які включають в себе надходження від податків та зборів. За допомогою податків держава здійснює перерозподіл грошових коштів між різними верствами населення, регіонами та сферами економіки. Також вони є відображенням стану економіки та її розвитку. Податки, як джерело Державного бюджету, є основним фактором визначення та планування розвитку держави у майбутньому, тобто у виборі стратегії державної політики.

Економічний зміст податків найбільш повно можна відобразити, характеризуючи їх як законодавчо закріплену форму отримання державою частки вартості ВВП для забезпечення ефективного виконання державою фінансових зобов'язань, перш за все, в частині здійснення її суспільних функцій та інструменту регулювання економічного розвитку [3, с. 33].

Розглянемо структуру податкових надходжень до Державного бюджету України у період з 2010 до 2012 року (табл. 1).

На основі таблиці можемо зробити висновок, що 2012 рік характеризується збільшенням обсягів надходжень. Незважаючи на те, що розміри податкових надходжень за кожним видом податку, окрім податку на додану вартість, зросли, проте у відсотковому відношенні вони зменшилися. Загалом, обсяг податкових надходжень у 2012 році зріс майже на 18000 млн. грн.

Як визначає О.І. Малишкін, «податок на додану вартість (ПДВ) є одним із основних наповнювачів бюджету України та найпроблемнішим з усіх податків, як з точки зору його обліку, так і з позицій його адміністрування» [2, с. 305]. До основних специфічних ознак обліку

Таблиця 1

**Структура податкових надходжень до Державного бюджету України за 2010-2012 роки,
млн. грн.**

Доходи	2010 рік		2011 рік		2012 рік	
	млн грн.	% до загальних податкових надходжень	млн грн.	% до загальних податкових надходжень	млн грн.	% до загальних податкових надходжень
Податкові надходження, у т.ч.:	166872,19		279491,9		297753	
податок з доходів фізичних осіб	5 469,29	3,28	6 766	2,42	7 026	2,36
податок на прибуток підприємств	39 969,21	23,95	54 724,5	19,58	55 350	18,59
податок на додану вартість	86 315,9	51,73	130 093,8	46,55	82 694	27,77
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	23 715,3	14,21	26 097,1	9,34	27 418	9,21
акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів	4 600,8	2,76	7 822,1	2,80	9 768	3,28
ввізне мито	8 556,4	5,13	10 462,8	3,74	12 986	4,36
рентна плата	-	-	16 822,4	6,02	13 402	4,50

ПДВ можна віднести такі: відображення податкового зобов'язання та податкового кредиту – за правилом першої з двох події (за методом нарахування або за касовим методом); необхідність оформлення особливих первинний документ на операції постачання товарів (робіт, послуг) – податкових накладних; необхідність оформлення особливих форм звітності – декларацій, які заповнюються щоквартально та інші. Саме ці три основні особливості значно ускладнюють порядок ведення обліку ПДВ та призводять до необхідності ведення особливого податкового обліку з ПДВ на підприємствах України.

Податок на прибуток підприємств є одним із найбільш давніх податків в Україні (він застосовується з 1991 року) та є важливим елементом наповнення бюджету (18-20% Державного бюджету України, див. табл. 1). Як відзначають дослідники, «головною його позитивною стороною є те, що він ставить рівень оподаткування у пряму залежність від джерела сплати податків – доходу. Всі інші види податків можуть лише наближатись до прямої залежності» [4, с. 360]. Вони також відзначають його велику роль «в реалізації принципу справедливості та в регулювальному його впливі на економіку» [4, с. 360-361]. Але цей податок має також низку недоліків, до основного з яких відноситься те, що «...методологія розрахунку податку на прибуток дуже складна і потребує застосування великої кількості правил, що пов'язані з необхідністю визначення доходів і витрат. Проблемною є оцінка доходів у результаті зміни цін фінансових і реальних активів у періоди інфляції та амортизації основних виробничих фондів» [4, с. 360]. Слід мати на увазі й те, що останні роки відсоток податку на прибуток підпри-

ємств постійно зніжується. Раніше було 25%, потім 23%, 21%, зараз – 19% і мова іде про подальше його зниження. Відповідно постійно зменшується його частка в доходах бюджету, як це показують Л.Г. Олейнікова [5, с. 180] та М.М. Свердан [1]. Але в розвинених країнах його частка у структурі надходжень до бюджету ще нижче (див. [6, с. 186]). В таких умовах напевно нераціонально використовувати складну методологію розрахунку цього податку. У свою чергу спрощення методології розрахунку податку на прибуток приведе до полегшення роботи бухгалтерів підприємств у зв'язку з об'єднанням податкового та фінансового обліку.

Податок на доходи фізичних осіб є важливою складовою податкової системи України і здійснює фіскальну функцію, хоча й у незначних розмірах (всього 2-3% від загального обсягу податкових надходжень до Державного бюджету, див. табл.1). Як прямиий податок, він має ряд особливостей. Відомо, що прямі податки справляються в процесі придбання та накопичення матеріальних благ. При їх сплаті платник податку та особа, яка несе матеріальні витрати збігаються. Це дозволяє встановити для окремих категорій платників пільги з метою їх соціального захисту. Зараз в Україні з цією метою запроваджена помірно прогресивна шкала залежності розміру податку від отриманого доходу. Так, базова ставка податку складає 15%, а, якщо загальна сума отриманих платником податку доходів у поточному місяці перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, ставка податку для суми перевищення становить вже 17%. Для окремих доходів, перелічених у пунктах 167.2 – 167.4 статті 167 Податкового кодексу України, визначено ставки у

розмірі 5%, 10% від бази оподаткування незалежно від розміру отриманого доходу.

Але це все стосується податків, які відносяться до так званих «білих доходів». А в Україні значна частина населення отримує доходи у вигляді «заробітної плати у конвертах», яка за фактом не оподатковується.

Свого часу податкової службі дозволялося щодо фізичних осіб використовували так звані непрямі методи визначення доходів і витрат. Цією методикою визначалося, що визначення сум податкових зобов'язань може здійснюватися органами державної податкової служби лише стосовно податку на доходи фізичних осіб (щодо суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб), «все остальные граждане (не субъекты предпринимательской деятельности, а именно, коррупционеры, госслужащие-взяточники и т. д.) предусмотрительно были лишены такой возможности, почувствовать на себе действие этой Методики. Их расходы никто не имел права сопоставлять с величиной их доходов» [7, с. 100].

Але зараз Постанова Кабінету Міністрів України від 27.05.2002 р., якою була затверджена Методика визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами, скасована. Настав час вже повернутися до використання непрямих методів.

Висновки.

1. Податки є одним із найважливіших видів державних доходів, що їх одержує держава на підставі своїх владних повноважень. Подальше зростання обсягів податкових надходжень тільки позитивно відобразатиметься на соціально-економічному житті держави. Для цього слід ретельно прогнозувати їх обсяг, від якого залежить фінансово-бюджетна збалансованість і загальний розвиток держави. Але вітчизняна система оподаткування потребує удосконалень.

2. При удосконаленні вітчизняної системи оподаткування основну увагу слід приділяти найбільш суттєвим податкам: ПДВ, податку на прибуток підприємств і податку на доходи фізичних осіб. Саме ці податки складають найбільшу частку у податкових надходженнях до зведеного бюджету України.

3. Має сенс думка про те, що настав час повернутися до використання непрямих методів, тобто до Методики визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами до визначення доходів і витрат всіх фізичних осіб, а не лише фізичних осіб – підприємців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Свердан М.М., Корзаченко О.В. / Податкові надходження бюджету: аналіз та прогнозування / Свердан М.М., Корзаченко О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20120322/7_sverdan.php.
2. Малишкін О.І. Підготовка податкової інформації з ПДВ:аспекти автономії // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – № 3 (24). – 2012. – С. 305-315.
3. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці : [монографія] / П. В. Мельник. – Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
4. Шлафман Н.Л., Волохова М.П., Стоянова М.М. Функціонування податку на прибуток підприємств в Україні // Економічні інновації. – № 51. – 2012. – С. 359-366.
5. Олейнікова Л.Г. Аналіз податкових надходжень до державного бюджету України // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). – № 3(15). – 2011. – С. -24.
6. Соколовська А.М. Основи теорії податків: Навчальний посібник. – К., 2010. – 326 с.
7. Лукин В.А., Маляревский Ю.Д., Ольховская В.В. Парадоксы инвентаризации // Бизнес Информ. – 2011. – № 4. – С. 97-100.
8. Василькова Т.В. Оцінка факторів впливу на обсяги надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів / Т.В. Василькова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2009. – № 3(46). – С. 122-129.

УДК 657.42

Скоморохова С.Ю.
асистент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій

Ніколаєнко С.М.
асистент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій

Гейвич Л.В.
студент,
Національний університет харчових технологій

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

THE MODERN CONCEPT OF DEPRECIATION POLICY OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

Визначено сутність амортизаційної політики. Розглянута сучасна концепція амортизаційної політики. Проаналізовано вплив амортизаційної політики на створення умов інноваційного оновлення основного капіталу. Запропоновано методичні процедури облікової політики основних засобів.

Ключові слова: амортизаційна політика, основні засоби, бухгалтерський облік, відтворення, ефективність.

АННОТАЦИЯ

Определена сущность амортизационной политики. Рассмотрена современная концепция амортизационной политики. Проанализировано влияние амортизационной политики на создание условий инновационного обновления основного капитала. Предложены методические процедуры учетной политики основных средств.

Ключевые слова: амортизационная политика, основные средства, бухгалтерский учет, воспроизводство, эффективность.

SUMMARY

The essence of the depreciation policy is determined. The modern concept of depreciation policy is considered. The influence of the depreciation policy at creating conditions for innovation of capital is analyzed. The methodological procedures of accounting policies for fixed assets are suggested.

Keywords: depreciation policy, fixed assets, accounting, reproduction, efficiency.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні підвищує рівень відповідальності суб'єктів господарювання за результати своєї діяльності, які залежать від забезпечення основними засобами, їх технічного стану та ефективності використання. Матеріально-технічною базою підприємства є основні засоби, які визначають обсяги виробництва та його виробничу потужність, а більш повне і раціональне використання основних засобів сприяє покращенню техніко-економічних показників роботи підприємства, здебільшого зростанню обсягів випуску продукції та зниженню її собівартості.

Своєчасне відтворення основних засобів є необхідною умовою забезпечення технічного розвитку підприємства у відповідності до сучасних вимог. Однією з найвагоміших складових регулювання процесу відтворення основних засобів на підприємстві, його фінансовим підґрунтям є амортизаційна політика. Саме вона як складова частина облікової, інвестиційної та загальної

фінансової політики повинна створювати сприятливі умови для стимулювання процесу оновлення основних засобів, сприяти зміцненню фінансової бази підприємства, його інноваційній орієнтації, бути інструментом поєднання підприємницьких і загальнодержавних економічних інтересів.

Проблемними питаннями залишаються підходи до визначення об'єкта амортизації; вартості, яка амортизується; строки експлуатації основних засобів; методи нарахування амортизації та пов'язані з цим процесом питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню сутності амортизаційної політики та її впливу на економіку держави присвячено велика кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А. Никітіна, П. Орлова, М. Степанова, П. Тальміна, Н. Хмельовського. Над проблемами амортизації у забезпеченні відтворення основних засобів підприємства працюють такі науковці, як О. Бандурка, Л. Василенко, Л. Гут, А. Загородній, М. Коробов, О. Оксєнко, А. Подерьогін, Р. Скриньковський. Дослідженню окремих елементів амортизаційної політики, її ролі у процесі відтворення основних засобів присвячено праці вітчизняних економістів, зокрема В. Бакай, П. Житного., Т. Косової., М. Чумаченко. Їх праці віддзеркалюють питання сутності, формування, порядку обліку амортизації, досліджують вплив застосування різних методів амортизації на кінцеві результати діяльності підприємства.

Водночас необхідно відзначити, що питання організації обліку основних засобів розглядається через призму загальних питань формування облікової політики підприємства. При цьому складовим амортизаційної політики та методичним питанням аналізу її стану та результативності приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Завданням даного дослідження по формуванню амортизаційної політики визначено методичне обґрунтування об'єктів обліку основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах будь-якої форми господарювання,

включаючи ринкову, держава формує загальну концепцію реалізації амортизаційної політики. На основі амортизаційної політики держави кожне підприємство розробляє і реалізує власну амортизаційну політику. Вона базується на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань (термінах корисного використання). Разом з тим, кожне підприємство має можливість адаптації загальних державних принципів до конкретних умов господарювання. Таким чином, амортизаційна політика підприємства в тій чи іншій мірі відображає державну амортизаційну політику, що проводиться на різних етапах його економічного розвитку [1, с. 159].

У класичному розумінні амортизація – це об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості основних засобів у період їх функціонування у виробництві з метою відшкодування до моменту закінчення строку експлуатації.

Підтвердження такого підходу до сутності амортизації свідчать визначення терміну «амортизація», наведені в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 7 «Основні засоби» [2] та Податковому Кодексі України [3].

Відповідно до цих законодавчо-нормативних актів, амортизація – це систематичний розподіл вартості необоротних активів, яка амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації). Таким чином, спостерігається єдиний підхід до розуміння амортизації у бухгалтерському обліку і податковому законодавстві.

Амортизаційна політика є складовою фінансової політики підприємства. Як відомо, від виваженого вибору напрямків фінансової політики залежить результат функціонування підприємства. Амортизаційні відрахування в значній мірі впливають на отриманий прибуток. Таким чином, величина прибутку буде змінюватися залежно від застосованих ставок амортизаційних відрахувань, які у свою чергу залежать від обраного методу нарахування амортизації.

Амортизація є статтею витрат, що зменшує приток, але не впливає на рух коштів, так як вона є одночасно і статтею витрат, і статтею доходів. Амортизацію необхідно розглядати як необхідну стадію кругообігу основних засобів, а не як її грошовий вираз зносу [4, с. 99].

Амортизаційні відрахування є основним джерелом відтворення основних засобів. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємствам надані широкі права щодо встановлення строків корисного використання окремих об'єктів основних засобів та методів нарахування амортизації, виходячи з умов їх використання. Від економічно обґрунтованого вибору цих фактів залежить і сума накопичених амортизаційних відрахувань, які підприємство має право використовувати для відтворення і поліпшення основних засобів в міру необхідності.

Слід врахувати, що амортизація впливає на податкові відносини між державою і підприєм-

ством. Від рівня амортизації залежить, з одного боку, величина податкових платежів до державного бюджету, з іншого – чистого прибутку підприємств. Зазначена обставина зумовлює потребу оптимального поєднання лібералізації амортизаційного механізму з його державним регулюванням.

Отже, амортизація основних засобів визначає:

- процес зносу та поступового перенесення вартості основних засобів на виготовлений за їх участю продукт;
- елемент витрат, до якого включають суму нарахованої амортизації основних засобів та нематеріальних активів;
- елемент системи оподаткування прибутку підприємств.

Обираючи той чи інший метод амортизації основних засобів, необхідно виходити з оцінки фінансового стану підприємства, його інвестиційних програм, стану матеріально-технічної бази, причому основним критерієм такого оцінювання є досягнення оптимального співвідношення між величиною одержаних амортизаційних коштів і їх впливом на цінову конкурентоспроможність продукції підприємства (враховуючи, що амортизація – це частина собівартості продукції): ринкові ціни на продукцію суб'єкта господарювання можуть не витримати «перегріву», пов'язаного з застосуванням прискорених методів амортизації [5, с. 28].

Обґрунтовуючи доцільність використання окремих методів нарахування амортизації, фінансовий менеджер повинен намагатися максимізувати не лише розмір накопиченої амортизації, але й забезпечити якомога більше значення чистого грошового потоку, що залишається у розпорядженні підприємства (сума чистого прибутку від основної діяльності та амортизаційних відрахувань у поточному періоді) [6, с. 5].

Незалежно від обраного методу нарахування амортизації необхідною умовою для забезпечення зіставності результатів діяльності підприємства за різні періоди є його послідовне застосування – від одного періоду до іншого, що відповідає вимогам Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку фінансової звітності [7, с. 164].

Реалізація амортизаційної політики на підприємстві повинна забезпечувати процес оновлення основного капіталу і підвищувати технічний рівень виробництва. Все це, у свою чергу, створює достатні передумови для зниження собівартості продукції і максимізації прибутку, які є основними напрямками стійкого розвитку підприємств.

Тому доречно виділити наступні складові елементи амортизаційної політики підприємства:

- оцінка і переоцінка основного капіталу (проведення переоцінки індексним методом, методом прямого перерахунку);
- визначення термінів корисного використання основного капіталу, що забезпечує пред-

ставлення достовірних фактів господарської діяльності підприємств;

- обґрунтування ліквідаційної вартості введених в експлуатацію об'єктів основних засобів;

- вибір і обґрунтування методів нарахування амортизації (обраний метод (методи) нарахування амортизації повинен відображати схему роботи підприємств в частині споживання економічних вигод, що отримують від активу);

- забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань (при цільовому використанні амортизаційні відрахування вкладаються у виробництво і забезпечують дохід на рівні рентабельності власного капіталу, необхідний для відновлення зношеного майна);

- мінімізація накопиченої суми морального і фізичного зносу основного капіталу (впровадження нової техніки і технологій, вдосконалення ремонтно-експлуатаційного обслуговування, диференціація термінів корисного використання залежно від зносу та інше);

- вибір найбільш ефективних форм відтворення основного капіталу (здійснення своєчасного і якісного технічного переозброєння, реконструкції і модернізації виробництва) [8, с. 98-99].

На рівні підприємства амортизаційна політика представляє собою складову частину загальної політики формування власних інвестиційних ресурсів, яка складається із сукупності способів управління порядком нарахування й використання амортизаційних відрахувань. Амортизаційні відрахування, з одного боку, відображають частину вартості основних засобів, що переносяться на собівартість виробленої продукції, а з іншого, виступають джерелом власних фінансових коштів підприємства на оновлення та розвиток виробництва.

Тому аналіз амортизаційної політики необхідно проводити за двома напрямками – інтенсивність процесу відтворення основних засобів та формування і використання коштів амортизації.

Інтенсивність процесу відтворення основних засобів на підприємстві характеризується розміром норми амортизації та зміною показників стану основних засобів. До показників цього напрямку аналізу амортизаційної політики підприємства слід віднести норму амортизації та коефіцієнт зносу.

Формування і використання коштів амортизації доречно охарактеризувати такими показниками, як динаміка за обсягами нарахованої амортизації, частка використаної амортизації, частка амортизації у витратах підприємства, показник чистих інвестицій підприємства [9, с. 14-16].

Отже, амортизаційна політика – це управління процесом відтворення основного капіталу, направлене на підвищення технічного рів-

ня виробництва, запобігання надмірному зносу його активної частини, вдосконалення видової, технологічної і вікової структури основного капіталу, нарощування основного капіталу і об'єму випуску продукції, підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, максимізацію прибутку та активізацію інвестиційної діяльності підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Амортизаційна політика є важливою складовою господарсько-фінансової діяльності підприємства. Вона дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси і раціонально використовувати їх на потреби відтворення необоротних активів. Обрані елементи амортизаційної політики підприємства повинні враховувати всі чинники, пов'язані з експлуатацією об'єктів основних засобів.

Раціональне застосування амортизаційної політики на підприємстві є важливою ланкою його фінансового управління. Підприємство завдяки застосуванню інструментів даної політики може впливати на розмір оподаткованого прибутку та грошовий потік, величину чистого прибутку, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова // Економіка підприємства. – 2003. – № 9. – С. 157-166.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92 / Україна. Міністерство фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI / Україна. Президент України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Зябченкова Г.В. Амортизаційна політика підприємств / Г.В. Зябченкова // Економіка підприємства. – 2008. – № 1. – С. 99-104.
5. Скриньковський Р.М. Оцінювання фінансового стану: інформаційна основа, показники та потенційно можливі проблеми / Р.М. Скриньковський, Є.О. Зубченко, В.І. Пацкаль // Mater. IX mezin. vědecko -prak. konf. [«Věda a vznik – 2012/2013»], (Česká republika, Praha, 27.12.2012 г. – 05.01.2013 г.). – Díl 12. Ekon. vědy: Praha. PH «Education and Science» s.r.o., 2012/2013. – St. 27 – 30.
6. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 11. – С. 3-7.
7. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посібник / І.В. Жолнер. – К. : ЦУЛ, 2012. – 368с.
8. Бакай В.Й. Методи формування амортизаційної політики на підприємстві / В.Й. Бакай // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2009. – № 5, Т. 2(141). – С. 97-100.
9. Дугієнко Н.О. Амортизаційна політика та основні напрямки підвищення її ефективності в Україні : автореф. дис. ... канд. наук : спец. 08.00.01 / Н.О. Дугієнко. – К, 2007. – 20 с.

УДК 657:330.522

Степаненко О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Довга Т.А.
студентка,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ДОКУМЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

BOOK-KEEPING DOCUMENT AS SOURCE OF DATAWARE OF ACCOUNT OF PRODUCTIVE SUPPLIES

АНОТАЦІЯ

Досліджено історичні підходи до ролі та значення документування операцій в бухгалтерському обліку. Виділено переваги системи первинного обліку виробничих запасів при використанні електронних документів. Визначено порядок формування та руху облікової інформації про виробничі запаси при використанні підприємством електронного документообігу.

Ключові слова: виробничі запаси, облікова інформація, електронний документ.

АННОТАЦИЯ

Исследовано исторические подходы к роли и значению документирования операций в бухгалтерском учете. Выделены преимущества системы первичного учета производственных запасов при применении электронных документов. Определено порядок формирования и движения учетной информации о производственных запасах при использовании предприятием электронного документооборота.

Ключевые слова: производственные запасы, учетная информация, электронный документ.

SUMMARY

The historical going is investigational near a role and value of documenting of operations in a record-keeping. Advantages of the system of primary account of productive supplies are distinguished at application of electronic documents. Certainly an order of forming and motion of accounting information is about production supplies at the use of electronic documents.

Keywords: production supplies, accounting information, electronic document.

Постановка проблеми. Виробничі запаси є однією із найважливіших складових активів підприємства, їм належить особливе місце у складі його майна та до того ж вони мають значну питому вагу в структурі витрат діяльності. Разом з тим наявність виробничих запасів обов'язково враховується при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Все це, у свою чергу, вимагає повної, об'єктивної, своєчасної та достовірної інформації про наявність, надходження та вибуття виробничих запасів, яку може надати раціонально організована система документообігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наукових розробок і публікацій показав, що проблемам інформаційного забезпечення обліку виробничих запасів, а особливо документуванню операцій з їх наявності та руху приділяли і приділяють значну увагу такі науковці,

як Бутинець Ф.Ф., Добровський В.М., Деркач М.А., Косарев В.П., Литвин Ю.Я., Лузін А.Л., Маргуліс А.Ш., Марченко А.К., Мордвінцева Т.В., Озеран В.О., Пушкар М.С., Рибалко О.М., Рожнов В.С., Сопко В.В., Чабанюк О.А. та інші. Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень в царині виробничих запасів, варто зазначити, що деякі проблеми все ж таки залишаються невирішеними та потребують подальшого наукового опрацювання. Зокрема в сучасних умовах господарювання документальне оформлення наявності та руху виробничих запасів набуває особливої актуальності в зв'язку з потребою швидкої та достовірної інформації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючі підходів до місця, ролі та значення документування загалом і виробничих запасів безпосередньо; визначення етапів руху обліково-аналітичної інформації про виробничі запаси з урахування її формування за допомогою електронного документу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суцільна та безперервна реєстрація у документах даних про всі господарські операції, що здійснюються, є важливим засобом контролю за об'єктами господарської діяльності, та, зокрема, раціональним (ефективним) використанням запасів підприємства. Значну роль при цьому відіграє принцип превальювання сутності над формою, який передбачає, що всі господарські операції, пов'язані з наявністю та рухом запасів, обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Загалом, в економічній та обліковій літературі існують різні підходи щодо важливості документування та документального оформлення виробничих запасів (табл.1).

Проаналізувавши вищезазначені підходи авторів, очевидно, що документування – це складний та багатогранний процес, який має надзвичайно важливе значення для бухгалтерського обліку, аналізу та контролю. Тому безпосередньо від правильності організації документообігу залежить повнота, швидкість та якість відображення облікової інформації.

Таблиця 1

Основні підходи до ролі та значення документування

№ з/п	Автор	Трактування ролі та значення документування
1	Басманов І. А.	Під документуванням варто розуміти спосіб відображення господарських операцій в кількісному, якісному і вартісному вираженні
2	Бетге Йорг	Документування є передумовою для досягнення визначеної системи цілей будь-якого підприємства
3	Кантор Я.	Документування розглядає з погляду управлінської ланки, визначаючи основною його метою – можливість швидкого отримання точної керівної довідки
4	Козлова Е.П., Бабченко Т.Н., Смородинова Н.С.	Документація виконує роль імпульсу, який дає початок руху облікової інформації
5	Петрова В.І.	Документи в бухгалтерському обліку мають велике значення, адже вони є основою, фундаментом, на якому ґрунтується весь бухгалтерський облік; вони служать і засобом оперативного управління підприємствами та організаціями; з їх допомогою здійснюється попередній, поточний і наступний контроль за господарською діяльністю; вони мають і велике правове значення, оскільки володіють доказовою силою.
6	Ясюкевіч Т.	Асоціює документування з будівництвом, зазначаючи, що як не буває будинку без фундаменту, так не буває обліку без документів, а грамотне та ефективне управління неможливе без всебічного аналізу інформації, отриманої за допомогою бухгалтерського, оперативного і статистичного обліку
7	Швець В.Г.	Документування є важливою ланкою в ланцюгу функціонування бухгалтерського обліку. Це початок і основа бухгалтерського обліку

Джерело: розроблено авторами за даними [1, с. 37; 2, с. 43; 4, с. 23; 5, с. 8; 7, с. 18; 8, с. 83; 9, с. 106].

Основою інформаційної системи бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта є первинні документи. Їх значення не лише не знизилось у зв'язку з широкою автоматизацією облікових робіт в останній час, а ще більше зросло. Адже сучасна інформаційна система – це складний апаратно-програмний комплекс, в основі якого знаходиться первинний обліковий документ, який відображає бізнес-процеси підприємства.

В практиці бухгалтерського обліку первинне відображення наявності і руху виробничих запасів традиційно представлено як початковий етап облікового процесу, який включає документування операцій, їх представлення, обробку і рух. Так, Кузнецова С.А. наполягає на застосуванні «принципу синергічної єдності», який передбачає «...забезпечення одноразової реєстрації облікової інформації про здійснену господарську операцію в первинному бухгалтерському документі з наступним єдиним фіксуванням в облікових регістрах. Тому первинний документ повинен нести в собі весь спектр необхідної інформації щодо факту господарського життя, який у ньому фіксується. При цьому реєстрації має підлягати вся облікова інформація, у тому числі як та, що має грошовий вимірник, так і така, що вимірюється у інших одиницях...» [6, с. 207].

Бутинець Ф.Ф. вважає, що «...документальне оформлення надходження матеріальних, силових і паливних ресурсів, їх наявності та витрачання є досить складним процесом, адже структура документообігу повинна забезпечувати своєчасне отримання необхідних даних як для обліку, так і для контролю й оперативного управління виробничими запасами...» [3, с. 215]. Необхідно зазначити, що запропоноване твердження є абсолютно об'єктивним, оскільки

без належно оформленого документа не може бути бухгалтерського запису, що в свою чергу впливає на якість, повноту, достовірність та швидкість отримання облікової інформації для користувачів.

Процеси глобалізації, якими охоплено всі сфери життя суспільства, призводять до зростання обсягів інформації, яка потребується для ефективного управління. Її отримання та використання зумовлюють збільшення кількості документів. Тому, традиційні методи роботи з документами стають малоефективними і потребують нових шляхів оперативного отримання інформації. Вирішенню цієї проблеми, а також вдосконаленню інформаційного забезпечення управління сприяє використання в практиці підприємств електронного документообігу, який значно спрощує роботу бухгалтера зі складання та оформлення документів. Особливо це стосується обліку виробничих запасів, оскільки їх чисельність та номенклатура може бути дуже великою. І саме від того, наскільки грамотно та чітко організований складський електронний документообіг залежить рівень достовірності, точності та ефективності обліку й контролю виробничих запасів.

Процес електронного документообігу при складському обліку виробничих запасів повинен ґрунтуватись на інтегрованій електронній обробці обліково-аналітичної інформації, яка повинна включати формування первинних документів, їх обробку (як на синтетичному, так і на аналітичному рівні), накопичення автоматизованого банку даних. Тобто електронний документообіг має виконувати три основні функції:

- 1) доставку документів за призначенням;
- 2) забезпечення працівників підприємства управлінською інформацією, що міститься в документах;

3) проведення багаторівневого контролю за виконанням документів.

Усі ці функції, за умови впровадження комплексної комп'ютеризації, може виконувати бухгалтерська програма. Користувач лише слідкує за її діями, а у разі виявлення помилок виправляє їх.

Виходячи з цього, на промислових підприємствах має бути створена така система первинного обліку виробничих запасів, яка б дозволила:

- по-перше, підвищити цілісність та достовірність інформації завдяки встановленню відповідних повноважень на роботу в системі для кожного працівника відповідно до його кваліфікації та посади;

- по-друге, зробити процес зберігання документів, які фіксують факти наявності та руху виробничих запасів, більш зручним та ефективним завдяки їх зберіганню в єдиній базі даних;

- по-третє, суттєво прискорити процес пошуку документа в системі за будь-яким його реквізитом, а також робити вибірку документів за певною ознакою чи їх сукупністю;

- по-четверте, підвищити ефективність контролю за своєчасним виконанням доручень шляхом автоматизованого спостереження за їх виконанням системою електронного документообігу.

На рис. 1 наведено розроблену модель формування та руху облікової інформації про виробничі запаси при використанні електронних документів.

Виходячи із розробленої моделі та проведених практичних досліджень пропонується в системі складу об'єднати між собою аналітичний та синтетичний облік (з чітким відображенням операцій в системі рахунків) шляхом розробки таких первинних документів, які б давали змогу зробити це об'єднання. Побудова первинного обліку за наведеним алгоритмом дозволить забезпечити такий рівень скоординованості всіх елементів системи управління, при якому кожен учасник зможе своєчасно отримати достовірну інформацію про стан і рух всіх виробничих запасів на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Реалізація та практичне використання запропо-

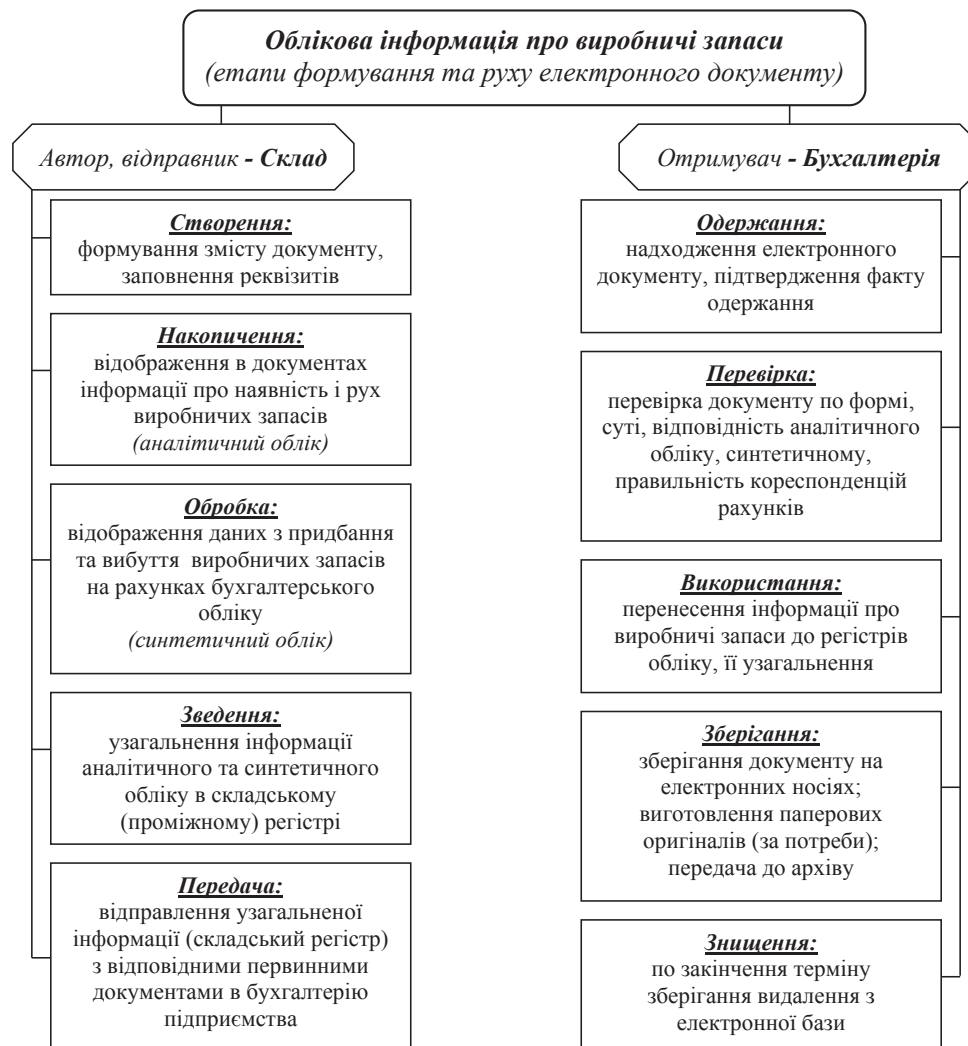


Рис. 1. Модель формування та руху облікової інформації про виробничі запаси при використанні електронних документів

Джерело: розроблено авторами.

нованих напрямків удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення обліку запасів надасть можливість:

1) зменшити кількість документів а також прискорить рух інформації між складом та бухгалтерією;

2) підвищити ефективності контролю за виконанням документів і прийняттям обґрунтованих рішень в системі управління виробничими запасами;

3) підвищити ефективність роботи як окремих працівників (матеріально-відповідальних осіб, бухгалтерів), так і підприємства в цілому;

4) знизити витрати на розмноження, передачу та зберігання значної кількості копій паперових документів.

Отже, слід відмітити, що вдало організований електронний обіг документів при обліку (особливо складському) виробничих запасів покликаний забезпечити процеси створення та розповсюдження великих обсягів документів у комп'ютерних програмах, а також контроль за їх рухом в цілому по підприємству.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басманов И. А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции – М. : Финансы, 1970. – 168 с.
2. Бетге Йорг. Балансоведение / Йорг Бетге; [пер. с нем.]; науч. ред. В.Д. Новодворский. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000. – 454 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
4. Кантор Я. Американская карточная система // Система и организация, 1924. – № 4.
5. Козлова Е.П., Бабченко Т.Н., Смородинова Н.С. Бухгалтерский учет – М.: Финансы и статистика, 1991. – 240 с.
6. Кузнецова С.А. Синергізм в інформаційній перспективі державних та приватних фінансів: підходи та принципи // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 203-210.
7. Петрова В. И. Научная организация бухгалтерского учета – М. : Финансы, 1975. – 136 с.
8. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 535 с.
9. Ясюкевич Т. Документ – основа учета // Бухгалтерский учет, 1998. – Т. 11. – С. 106-107.

УДК 339.3:338 (477)

Тришкіна Н.І.
кандидат економічних наук, доцент, директор,
Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету

ОПТОВА ТОРГІВЛЯ ЯК СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ

WHOLESALE AS A PART OF INFRASTRUCTURE COMMODITY MARKETS

АНОТАЦІЯ

Викладено авторське бачення реформування та тенденцій розвитку оптової торгівлі з урахуванням інноваційних перетворень національної економіки. Розглянуто цільові орієнтири та пріоритетні напрямки розвитку оптової торгівлі. Проаналізовано статистичні показники в оптовій торгівлі. Запропоновано шляхи подальшого реформування оптової ланки в Україні як форми регулювання оптовою торгівлею в межах концептуальних основ її розвитку та як елементу інфраструктури товарного ринку.

Ключові слова: оптова торгівля, виробничі підприємства, роздрібна торгівля, функції оптової торгівлі, сфера товарного обігу, функції оптової ланки, потреби споживачів, макрорівень, місія оптової ланки, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Изложено авторское видение реформирования и тенденций развития оптовой торговли с учетом инновационных преобразований национальной экономики. Рассмотрены целевые ориентиры и приоритетные направления развития оптовой торговли. Проанализированы статистические показатели в оптовой торговле. Предложены пути дальнейшего реформирования оптового звена в Украине как формы регулирования оптовой торговли в пределах концептуальных основ ее развития и как элемента инфраструктуры товарного рынка.

Ключевые слова: оптовая торговля, производственные предприятия, розничная торговля, функции оптовой торговли, сфера товарного обращения, функции оптового звена, потребности потребителей, макроуровень, миссия оптового звена, конкурентоспособность.

SUMMARY

The article presents the author's vision of reform and trends in the wholesale considering innovative transformation of the national economy. Considered targets and priorities for the development of wholesale trade. Analysis of statistical data in the wholesale trade. The ways of further reforming the wholesale level in Ukraine as a form of regulation wholesalers within conceptual frameworks of development and infrastructure as part of the commodity market.

Keywords: wholesale, manufacturing plants, retail, wholesale functions, sphere of commodity circulation, function of the wholesale level, the needs of consumers macro level, the mission of wholesale-level competitiveness.

Постановка проблеми. Становлення та вдосконалення сфери товарного обігу є об'єктивною передумовою стабільного та динамічного соціально-економічного розвитку країни. Торгівля як провідна галузь сфери обігу з кожним роком набуває все більших темпів розвитку. Намітилася стійка тенденція зростання фізичного обсягу роздрібно-товарообороту.

Однак слід відмітити, що споживчий ринок України все ще не набув належного розвитку: не досягнуті навіть обсяги виробництва споживчих товарів та їх роздрібно-продажу, які були у 1990 р. Його активному розвитку не сприяє й те, що значна частина населення має невисокий рівень доходів.

Важлива роль у вирішенні цих завдань належить підприємствам оптової торгівлі, які повинні бути активними, економічно вигідними комерційними посередниками як для товаровиробників (у першу чергу вітчизняних), так і роздрібних торговців, забезпечити баланс інтересів усіх учасників ринку та створити сучасну систему товароруку, орієнтовану на максимальне задоволення потреб кінцевих споживачів.

В новій економічній системі, що формується в Україні, оптова торгівля повинна зайняти особливе місце.

В міру поглиблення ринкових процесів суттєво розширюються організаційно-економічні, соціальні, технологічні функції оптової торгівлі. Поступово вона стає важливим інститутом ринкової інфраструктури та інструментом збалансованого розвитку внутрішнього ринку.

Однак матеріально-технічний та кадровий потенціал оптової торгівлі, її організаційна та функціональна структура серйозно відстають від темпів розвитку і вимог суміжних сфер – виробництва і роздрібно-торгівлі. Особливо виражено темпи відставання спостерігаються в оптовій торгівлі споживчими товарами.

У сучасній оптовій торгівлі зруйнована організаційна структура, деформована функціональна діяльність, недосконалий економічний механізм функціонування і система управління. В результаті оптова торгівля не в повній мірі забезпечує формування системи господарських зв'язків, товарних ресурсів, реалізації раціональних схем товаропросування, здійснення в широких масштабах товарно-грошового обміну.

При цьому теоретичні дослідження розвитку оптової торгівлі в системі маркетингу з урахуванням конкурентного середовища, підвищення рівня ефективності її функціонування із врахуванням особливостей національної економіки майже відсутні.

Таким чином, особливості та ефективність функціонування оптової торгівлі в ринкових умовах, шляхи подальшого розвитку, стратегічні цілі і завдання цієї важливої підсистеми сфери товарного обігу в концептуальному плані не визначені, що і обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти досліджуваної проблеми знайшли відображення в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-еко-

номістів: В.В. Апопія, Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, Л.О. Брагіна, М.Д. Виноградського, Н.А. Голошубової, В. Даненбурга, А.А. Мазараки, Ф. Котлера, Р. Монкріфа, В.П. Онищенко, М.В. Опельбаума, В.К. Памбухчянца, Ф.Г. Панкратова, В. М. Торопкова, В.О. Точиліна, К.П. Пашаєва, Ч. Фатрелла та інших.

Аналіз наукових праць і практики господарської діяльності в умовах перехідного періоду виявили невідповідність між станом оптової торгівлі і потребами підприємств роздрібно-торгівельної мережі. Основна проблема полягає у підвищенні ролі оптової торгівлі в процесі товаропостачання магазинів. Нові умови господарювання, зростання конкуренції на ринку вимагають розробки нових функцій товарного обороту, визначення стратегічних напрямів їх розвитку в перспективі, використання маркетингових підходів, елементів логістики в процесі доведення товарів від сфери виробництва до сфери споживання.

Мета дослідження. Дослідити розвиток оптової торгівлі, визначити місце оптової торгівлі в соціально-економічному розвитку країни та можливі проблеми, запропонувати напрямки щодо покращення діяльності підприємств оптової торгівлі як складової інфраструктури товарного ринку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Оптова торгівля є стратегічною сферою діяльності, оскільки вона може відігравати значну роль у розвитку вітчизняного виробництва, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, отже, сприяти більш повному задоволенню потреб споживачів і позитивно впливати на соціально-економічний розвиток країни в цілому [1, с. 7].

Мета функціонування оптової ланки полягає в опосередкуванні зростаючого у масштабі товарно-грошового обміну між сферами виробництва та споживання, між окремими галузями економіки, між регіонами України та з іншими країнами, забезпечуючи необхідні темпи і пропорції відтворювального процесу та збалансування сукупного споживчого попиту і товарної пропозиції.

Перехід України до ринкової економіки вимагав роздержавлення оптової торгівлі, здійснення демонополізації і лібералізації торгово-посередницької діяльності, диверсифікації її форм.

Заслуговує уваги зарубіжний досвід щодо тенденцій розвитку оптових підприємств за формами власності та організаційно-правовими формами господарювання. Основним видом оптових підприємств за цими ознаками є корпоративні підприємства, тобто найбільш великі. На них у загальному обсязі оптового товарообороту припадає 95,8%. Частка партнерських підприємств дорівнювала 2,6%, а індивідуальних – лише 1,6% [1, с. 20].

В Україні ж сталася протилежна тенденція. Комерціалізація і зміна форм власності не дала очікуваного ефекту, призвела лише до простого

подрібнення крупних оптових структур на самостійні і малоефективні суб'єкти ринку.

Внаслідок цих процесів на оптовому ринку України за останнє десятиріччя з'явилася значна кількість малих оптових посередників. Більшість з них здійснюють посередницьку діяльність без надбання статусу юридичної особи. Однак основними оптовими посередниками є підприємства – юридичні особи. За даними Державного Комітету статистики України, на 1 січня 2013 року в Україні діяло 57,5 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля. В сучасних умовах найбільшого поширення набули партнерські оптові підприємства, засновані на колективній власності. У 2012 р. їх частка за кількістю підприємств становила 61,4%. Причому порівняно з 2011 р. вона до того ж дещо зросла. Наступне місце посідають індивідуальні підприємства, створені на власності фізичної особи або сім'ї, і найменша питома вага припадає на корпоративні оптові підприємства, що функціонують у формі акціонерних товариств відкритого та закритого типів.

Оптовий товарооборот (без ПДВ і акцизу) підприємств оптової торгівлі становив 811,9 млрд. грн., що на 19,3% менше проти відповідного періоду попереднього року (у порівнянних цінах) [2].

В обсязі оптового товарообороту найбільш вагомими були частки оптового товарообороту підприємств, основним видом економічної діяльності яких за Класифікацією видів економічної діяльності є оптова торгівля паливом (17,3%) і продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (10,6%).

Найбільша частка оптового товарообороту у складі загального обороту підприємства, основним видом діяльності яких є оптова торгівля, спостерігалась на підприємствах м. Севастополя, м. Києва, Київської, Харківської, Львівської і Житомирської областей (97-91%), а найменша – на підприємствах Волинської, Закарпатської, Хмельницької і Вінницької областей (64-78%).

Більше 70% обсягу оптового товарообороту країни припадало на підприємства чотирьох регіонів: м. Києва (39,8%), Донецької (15,1%) і Дніпропетровської (11%) та Харківської (5,2%) областей.

Частка оптової торгівлі товарами виробництва України порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилась і становила 63,3% від загального обсягу продажу, у тому числі частка вітчизняних непродовольчих товарів – 61,5%, продовольчих товарів – 74,1% [3, с. 14-16].

Дослідження також показало, що переважна частка оптового товарообороту припадає на перепродаж товарів іншим посередникам. Найбільші обсяги реалізації бензину моторного спостерігались на підприємствах оптової торгівлі м. Києва (16,9 млрд. грн.), Дніпропетровської (4,5 млрд. грн.), Донецької (1,5 млрд. грн.),

Київської (1,4 млрд. грн.), Одеській (1,2 млрд. грн.) і Львівській (1,1 млрд. грн.) областей. Найбільший продаж дизельного пального здійснювався підприємствами оптової торгівлі м. Києва (17,0 млрд. грн.), Дніпропетровської (4,0 млрд. грн.), Волинської (2,1 млрд. грн.), Донецької (1,7 млрд. грн.) і Полтавської (1,1 млрд. грн.) областей [2].

Загальні проблеми оптової торгівлі в країні в основному зводяться до того, що на тлі зростання кількості підприємств відсутні якісні перетворення, збільшилося число ланок в русі товару, що ускладнює всі види його контролю, підвищилася кінцева вартість товарів, немає належного набору послуг. На загальну думку вітчизняних і зарубіжних аналітиків, не вирішується ряд важливих функціональних завдань, серед яких:

- стабільне забезпечення роздрібною торгівлі широким асортиментом якісної продукції за доступними цінами від легальних виробників;

- оновлення і модернізація складських комплексів, будівництво і введення в експлуатацію достатніх обсягів спеціалізованих і універсальних складських приміщень для вільного маневрування товарними потоками та раціонального управління ними, розвиток інфраструктури зберігання в місцях виробництва;

- активне залучення національного капіталу до створення та розвитку інноваційних підприємств оптової торгівлі;

- підтримка національного виробника в забезпеченні збуту продукції та ін.

Як свідчить досвід розвинутих країн, роль оптової ланки з насиченням ринків товарами і посиленням конкуренції на них зростає. І лише завдяки перевагам, що надають оптові посередники порівняно з прямим збутом, їх позиції укріплюються і розширюється сфера діяльності.

До важливих переваг оптової торгівлі через посередників належить і те, що в умовах ринкової економіки є можливість виробникам збувати свої товари в місцях територіально наближених до споживача з мінімальною кількістю ланок товаропостачання, з меншою кількістю угод, що потрібно укласти. Оптовий посередник може забезпечувати маркетингову і технічну підтримку як товаровиробників, так і партнерів з боку роздрібною торгівлі.

Значні переваги мають й підприємства роздрібною торгівлі. Вони за рахунок широкого й більш глибокого асортименту, який формується на складах оптових посередників, можуть повніше задовольняти попит споживачів. Централізована доставка оптовим покупцям товарів партіями за оптимальними розмірами та в асортименті, що комплектується з товарів багатьох виробників, з оптимальною частотою завезення, забезпечить стабільність та належну повноту товарного асортименту у продажу. Це особливо для малих і середніх підприємств роздрібною торгівлі, кількість яких у структурі роздрібною мережі є переважною.

В цілому за рахунок збільшення розмірів партій товарів зменшуються витрати при транспортуванні та виконанні інших функцій, пов'язаних з товарорухом, отже знижуються ціни на товари і збільшується попит на них. Оптові посередники як важливі ланки логістичних систем, що потрібно створювати на усіх товарних ринках, можуть сприяти їх розвитку в належному напрямі.

Більш того ринкова економіка створює всі умови для впровадження в практику принципів міжфірмового маркетингу, коли взаємовідносини партнерів формуються на основі співробітництва і цивілізованого партнерства і спрямовані на єдиний кінцевий результат – максимальне задоволення потреб споживачів.

Макроекономічні функції оптової торгівлі трансформуються на макrorівні в різнобічні підфункції або функції оптових торговельних підприємств. Серед них можна виділити такі функції як: економічної інтеграції території і подолання просторового розриву; перетворення виробничого асортименту товарів в торговий; формування запасів для страхування від змін попиту на товари та збереження їх; згладжування цін і зниження їх рівня; доробка, доведення товару до потрібної якості, фасування та пакування; кредитування своїх клієнтів, особливо малих підприємств; проведення маркетингових досліджень ринку; рекламування товарів і послуг та інше.

Розвиток ринкових відносин сприяє розширенню функцій та створенню нових напрямків діяльності оптових підприємств.

Основна функція оптової ланки – торговельна – обумовлює зміст та технологію виконання інших функцій, які, у свою чергу, повинні забезпечувати найбільш ефективно здійснення основної.

Разом з тим слід зазначити, що на багатьох вітчизняних підприємствах здійснення основної функції не супроводжується виконанням усього комплексу вищезазначених функцій або виконуються вони в дуже обмеженому вигляді. На даний час основна увага приділяється виконанню виробничих функцій. Це пов'язано перш за все з тяжким фінансовим станом багатьох підприємств оптової торгівлі, відсутністю належного інформаційного, технологічного, кадрового забезпечення, а також недооцінкою цих напрямів діяльності. У той час як лише на основі постійного і всебічного дослідження ринкової ситуації, поведінки покупців і конкурентів, попиту на товари та прогнозування розвитку ринку можна успішно здійснювати торговельну діяльність, задовольняти потреби покупців. Орієнтація на споживача, а не на постачальника-товаровиробника, як було раніше, є відмінною рисою нової ролі та функціонального призначення оптового підприємства в сфері товарного обігу.

Для підвищення ролі оптових підприємств на споживчому ринку необхідно суттєво роз-

ширити номенклатуру послуг, які вони повинні надавати партнерам, та знижувати їх вартість.

Однак перед тим як розробляти номенклатуру послуг та включати до неї нові види, необхідно проаналізувати ефективність реалізації та стану попиту на послуги, що вже надає оптове підприємство своїм партнерам. З цією метою слід розраховувати наступні показники: коефіцієнт ефективності обігових витрат, який свідчить про відношення товарообороту, включаючи обсяг реалізації послуг, до сукупних витрат, пов'язаних з процесом продажу; коефіцієнт співставлення часток обсягів реалізації товарів та послуг; визначення показника ефективності надання послуг, що характеризує частку доходу, одержаного від їх реалізації, у загальному обсязі валового доходу підприємства або такого показника як співвідношення доходу, одержаного від реалізації послуг, та витрат щодо їх надання.

Стан попиту на послуги оптове підприємство може вивчати шляхом анкетного опитування своїх партнерів. Отримані результати сприятимуть удосконаленню номенклатури супутніх послуг та будуть підґрунтям для визначення шляхів підвищення якості та оптимізації витрат, пов'язаних з їх наданням.

Для підвищення ефективності функціонування оптової торгівлі необхідно також впроваджувати більш дієве державне регулювання, яке передбачає не пряме керівництво, а створення умов для цивілізованих взаємовідносин з незалежними суб'єктами господарювання. Об'єктами такого регулювання повинні бути не оптові підприємства, а процеси, які протікають на споживчому ринку. Його зміст вбачається в тому, щоб через систему господарського законодавства й економічних важелів не допустити подальшого стихійного розвитку оптової торгівлі. Державне регулювання оптово-посередницької сфери повинно базуватися не тільки на інформації про ринок товарів, але й на вивченні і прогнозуванні заново утвореного ринку послуг оптових підприємств. Оптовий ринок потребує державного регулювання та визначення напрямків розвитку та розміщення об'єктів складської мережі, їх спеціалізації тощо.

Загальноекономічна криза в Україні і скорочення виробництва товарів народного споживання протягом останніх років негативно вплинули на формування товарних ресурсів оптових підприємств. І як наслідок в цілому сучасна ситуація в комерційній діяльності оптових підприємств охарактеризована як кризова. Вихід з такого становища пропонуємо здійснювати в двох напрямках.

По-перше, необхідно удосконалити механізм управління комерційною діяльністю оптових підприємств, який повинен ґрунтуватися на застосуванні наукових методів менеджменту і забезпечувати розробку та прийняття ефективних рішень щодо стійкості поточного функціонування та вироблення стратегії підприємства на перспективу.

По-друге, слід впроваджувати державне регулювання і в оптовій торгівлі, яке передбачає не пряме керівництво, а створення умов для цивілізованих взаємовідносин з незалежними підприємствами, щоб через систему господарського законодавства та економічних важелів не допустити хаотичного функціонування оптової торгівлі. Це потребує відстеження та оцінки стану приватизації, контролю за напрямками розвитку матеріально-технічної бази, розміщенням складської мережі, збереження спеціалізації підприємств тощо. Державне регулювання оптово-посередницької сфери повинно будуватися не тільки на інформації про ринок товарів, а й на вивченні та прогнозуванні заново утвореного ринку оптових послуг підприємства.

Державі має належати прерогатива і у створенні оптових ринків, які сприятимуть завчасному формуванню замовлень виробництву і гарантуватимуть виробникам реалізацію основної частини продукції, що, в свою чергу, сприятиме стабільності та зростанню вітчизняного виробництва, ефективній конкуренції.

На основі формування пропозиції і попиту на окремих товарних і регіональних ринках доцільно створювати оптові асоціації шляхом добровільного об'єднання нині діючих оптових підприємств, які зможуть створювати у своїй структурі фінансові, інформаційні, наукові та інші інституції. Важливий напрям у реформуванні оптової торгівлі полягає у перетворенні, удосконаленні та оновленні торгової інфраструктури, що передбачає налагодження тісної взаємодії товаровиробників з оптовою торгівлею, органічну інтеграцію виробництва і збуту на основі маркетингу. Результативним заходом на цьому шляху може стати формування торгово-промислових компаній. Розвиток компаній оптових посередників повинні знайти своє втілення при використанні сучасних методів управління товарними потоками.

Раціональна організація діяльності оптового посередництва, переорієнтація його інтересів у бік національного виробника здатні забезпечити високу ефективність всієї системи товарообігу в країні і вирішити ключові завдання виробництва і реалізації продукції. Щоб розширити площину взаємних інтересів суб'єктів ринку, об'єднати їх зусилля, необхідно інтегрувати їх в єдине територіально-інформаційний простір. При цьому, враховуючи відмінності у рівнях промислового та аграрного потенціалів регіонів України, необхідно внести зміни в організаційні структури, що оптимізує рух товару і спрямує діяльність на захист інтересів вітчизняних товаровиробників, це мережа регіональних оптових комплексів (РОК).

До складу регіональних оптових комплексів повинні входити:

- організаційно-технічний блок, ключовими функціями якого є здійснення операцій, пов'язаних з торговельно-посередницькою діяльністю; підтримка функціонування та розви-

тку РОК в цілому; забезпечення взаємодії учасників РОК і їх партнерів; надання послуг;

- інформаційно-аналітичний блок, основним завданням якого є забезпечення всіх учасників проекту та партнерів вичерпної інформаційною базою; консультаційна підтримка; інформаційне забезпечення товарного обміну. Ключовими функціями є: акумуляція і перерозподіл інформації по структурних підрозділах; формування банку даних про джерела ресурсів, реальних і потенційних каналах, ринках збуту, конкурентне середовище тощо; заходи щодо забезпечення економічної безпеки і запобігання банкрутства РОК;

- інноваційно-логістичний блок («Трейд-парк»), що генерує ідеї, що визначає місію і стратегічні напрямки розвитку РОК. В основі його діяльності лежить так звана функція активації, стимулююча динамізм діяльності РОК, продукування імпульсів розвитку РОК, підготовка та перепідготовка фахівців, підвищення їх кваліфікації та атестація; налагодження міжнародних зв'язків з питань трансферу технологій тощо;

- фінансово-кредитний блок, основне завдання якого – фінансова підтримка ключових учасників проекту.

Обмеженість інформації про розвиток оптової торгівлі робить неможливим використання її як практичного інструменту вироблення і реалізації стратегії оптових підприємств. Це обумовлює необхідність поширення такої інформації на основі системи державного статистичного обліку. Крім того, негативно на цьому процесі позначається відсутність стабільного законодавства щодо договірних прав та концепції розвитку оптової ланки в Україні.

Для подальшого реформування оптової торгівлі як складової інфраструктури товарного ринку в Україні необхідно:

- розвивати різні види оптових підприємств за функціональним призначенням, спеціалізацією, розмірами, організаційно-правовими формами господарювання;

- створювати оптові асоціації шляхом добровільного об'єднання нині діючих оптових підприємств, до складу яких слід включити фінансові, інформаційні, наукові та інші інститути;

- удосконалювати та оновлювати торгівлю інфраструктуру, що передбачає налагодження тісної взаємодії товаровиробників, роздрібною торгівлі з оптовою торгівлею, органічну інтеграцію виробництва і збуту на основі маркетингу;

- удосконалювати механізм управління комерційною діяльністю оптових підприємств. Він повинен ґрунтуватись на застосуванні сучасних наукових методів маркетингу та менеджменту і забезпечувати розробку та прийняття ефективних рішень щодо стійкості поточного функціонування та вироблення стратегії підприємства на перспективу;

- впроваджувати на оптових підприємствах сучасні інформаційні системи та сприяти розвитку оптового продажу через мережу Інтернет;

- підвищувати рівень обслуговування та зниження цін на товари і послуги.

Таким чином, в умовах функціонування цивілізованого ринку саме оптова торгівля повинна стати важелем для стимулювання зростання ефективності виробництва та повнішого задоволення потреб покупців.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що в умовах функціонування цивілізованого ринку саме оптова торгівля повинна стати важелем для стимулювання зростання ефективності виробництва та повнішого задоволення потреб покупців.

Загальною місією оптової ланки в сучасних умовах повинна бути активізація сталого збалансованого розвитку внутрішнього споживчого ринку України, перш за все на основі насичення його конкурентоспроможними товарами вітчизняного виробництва та якнайбільш повне задоволення попиту на них різних верств населення, а також сприяння просуванню вітчизняних товарів на зовнішній ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голошубова, Н. О. Оптова торгівля: організація та технологія [Текст] : [навч. посібн.] / Н. О. Голошубова, В. М. Торопков. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 265 с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>.
3. Діяльність підприємств оптової торгівлі України за 2012 рік.: Статистичний щорічник [Текст, Табл.]. – К. : Держкомстат України, 2013. – 34 с.

УДК 330.562:338.43

Федяєва М.С.
викладач кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

ПРОЦЕС ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

THE DECENTRALIZATION ECONOMY REGULATION PROCESS IN EUROPE AND ITS IMPLICATIONS FOR REGIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено процес децентралізації регулювання економіки в Європі та обґрунтовано його наслідки для окремих регіонів. З'ясовано, що децентралізацію влади перш за все необхідно супроводжувати додатковою фінансово-інституційною підтримкою для менш розвинених регіонів, що починають процес трансформацій. Доведено, що загальні позитивні ефекти проявляються в середньому протягом 5-7 років.

Ключові слова: децентралізація, національна економіка, управління, регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован процесс децентрализации регулирования экономики в Европе и обоснован его последствия для отдельных регионов. Выявлено, что децентрализацию власти в первую очередь необходимо сопровождать дополнительной финансово-институциональной поддержкой для менее развитых регионов, начинающих процесс трансформаций. Доказано, что общие положительные эффекты проявляются в среднем на протяжении 5-7 лет.

Ключевые слова: децентрализация, национальная экономика, управление, регион.

SUMMARY

The paper studied the process of decentralization of economic regulation in Europe and the reasonableness of its implications for individual regions. Found that the decentralization of power in the first place should be accompanied by additional financial and institutional support for the less developed regions, the process of transformation. It is proved that the positive effects are common for an average of 5-7 years.

Keywords: decentralization, national economy, management, region.

Постановка проблеми. Сьогодні майже в усіх країнах ЄС створена достатня кількість інститутів і засобів для впровадження та проведення ефективної регуляторної політики. Так само як і інші види урядової політики (грошова або фіскальна), регуляторна політика є всеохоплюючою діяльністю держави, що реалізується на постійній основі. Кілька останніх років вказують, що Європа стала на роздоріжжі між продовженням децентралізації завдань і публічних ресурси на користь місцевих самоврядувань та зворотним напрямом. Централізацією обґрунтовано необхідністю подолання наявної економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку децентралізації регулювання економіки у європейських країнах розглядалися у наукових публікаціях таких вчених, як: Г. Хосперс [1], Р. Флорида [2], М. Саган [4] та інших. При цьому більшість з цих досліджень мають характер окремих прикладних розробок,

що викликає необхідність продовження системного вивчення даної проблематики.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження процесу децентралізації регулювання економіки в Європі та обґрунтування його наслідків для окремих регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із початку фінансової, господарської і суспільної кризи, яка з повною силою проявила себе в 2008 році, місцеві і регіональні органи влади в європейських країнах мусили пристосуватися до нової політичної і господарської ситуації. У зв'язку з цим проведено територіальні реформи, які мали на меті обмежити наслідки економічної кризи.

Вони стали досить загальними та розповсюдженими, а головне обмежувалися об'єднанням гмін або регіоналізацією території. Їх головною метою стало пристосування функціонування одиниць територіального самоврядування до бюджетних обмежень, впровадження механізмів сприяння стабілізації або зменшенню публічних видатків.

Тим змінам майже завжди передувала дискусія про вибір напряму діяльності: чи наслідки економічної кризи пощастить зменшити в результаті децентралізації структур, завдань і фінансів держави, чи зовсім навпаки.

У багатьох країнах розмірковували: чи децентралізація, зрозуміла як відходження держави від втручання, буде правильним рішенням? Більшість схилилася до думки, що навпаки в екстремально скрутній ситуації ефективнішим буде збільшення політичного заангажування держави з метою досягнення більших вигод в умовах клімату ощадливості і скорочення суспільних видатків.

Рух децентралізації, що набув розповсюдження в 80-90 роках минулого століття, став під загрозою через тенденцію до централізації держави. Вважалося, що це могло бути добрим приводом для ефективного повернення контролю над повноваженнями, що були передані в минулому на рівень місцевих самоврядувань.

Такий спосіб мислення перемиг у більшому або меншому масштабі в т.ч. в Ірландії (стосувалося то централізації завдань сфери охорони середовища), в Угорщині (закривалися ради менших гмін, при одночасному їх збереженні

політичного і адміністративного існування), чи також Молдавії (освіта стала знову завданням держави, а не самоврядувань) [4, с. 3].

Процес консолідації управління з'явився також в Іспанії (стосувався комунальних фірм, що керувалися через гміни до 20 тис. мешканців), Фінляндії та Чехії (консолідація управління місцевими публічними послугами стала знаходитися в повноваженнях більших самоврядувань) [4, с. 4].

Ясна річ є й зворотні практики. Варто навести хоч би приклади Великобританії та Голландії (самоврядуванням передано нові завдання зі сфери управління охороною здоров'я); Македонії і Чорногорії (гмінам доручено управління просторовим плануванням) чи також Албанії (делегатія до гмін дистрибуції води) [4, с. 4].

У багатьох країнах Європи у великій мірі реалізовується процес консолідації гмін. Так сталося вже в Греції, Данії, Нідерландах, Люксембурзі (до року 2017 року в цій країні має бути на 1/3 гмін менше ніж в 2006 році) і Португалії [4, с. 5].

Проте слід зосередити увагу на питанні децентралізації влади та її позитивних аспектах для розвитку регіонів. Аналізувати дану проблему будемо на прикладі Республіки Польща.

Децентралізація зміцнила в Польщі інституційний потенціал самоврядувань. Потенціал самоврядувань визначає їх здібність до конкуренції щодо зовнішніх ресурсів (фінансовий капітал – перш за все зарубіжні інвестиції, людський капітал – конкуренція за так звані креативні класи). На потенціал самоврядувань впливають два ключові елементи: а) здібність до здобуття зовнішніх інвесторів; б) здібність до здобуття зовнішніх ресурсів на розвиток (з бюджету держави або ресурсів ЄС). Міста і регіони в Польщі використали і використовують значущі квоти з бюджету ЄС (67 млрд євро в 2007-2013 роках) і найімовірніше 72-75 млрд євро в 2014-2020 роках перш за все завдяки побудові в місцевих структурах одиниць, відповідальних за абсорбцію і здобуття зовнішніх ресурсів [6, с. 15-24]. Аналогічно ситуація виглядає із залученням зовнішніх інвесторів – в умовах децентралізації легше прийняти рішення про виокремлення спеціальних економічних зон на територіях міст і створення всіх необхідних умов для обслуговування інвесторів.

Процес децентралізації та реформу самоврядувань супроводжував також механізм децентралізації певних завдань, пов'язаних з переказом місцевим органам самоврядування частини повноважень, що до цього часу належали уряду. Цей перехід супроводжувався трансфером до новостворених самоврядних установ кваліфікованих і досвідчених чиновників, що були працевлаштовані в державних установах.

Децентралізація прискорила темп суспільно-господарського розвитку в обраних регіонах Польщі. Однак така ситуація стосувалася регіонів вже заможних, що додатково користували-

ся так званою рентою положення. У наслідку, через виникнення синергічного ефекту (децентралізація, попередній відносно високий рівень розвитку обраних регіонів, а також рента положення), частина воеводств почала розвиватися швидше ніж в середньому для Польщі.

Децентралізація уможливила розробку стратегії розвитку регіонів, міст, повітів і гмін низу. Завдяки тому стратегічне планування стало в більшій мірі індивідуалізоване і відповідало характеру міст. У зв'язку з вищезгаданим виріс рівень економічної і суспільної раціональності рішень (необхідність з однієї сторони раціональної калькуляції доходів і видатків). З іншої сторони індивідуалізація і низовий характер стратегії місцевого розвитку спричинили підвищення рівня суспільної участі і ангажування мешканців міст і регіонів в розв'язування власних проблем. У Польщі вважається, що така велика суспільна мобілізація в органи та процеси самоврядування не була б можлива без децентралізації. Децентралізація призвела до явища позитивної конкуренції міст і регіонів між собою, що безсумнівно удосконалює процеси управління в містах, які зацікавлені у створенні позитивного зображення, завдяки якому здатні здобувати нових мешканців, студентів, підприємців і т.п. Одним з найкращих прикладів впливу децентралізації на стимуляцію змін в містах є конкурс за титул Європейської Столиці Культури 2016 (перемого отримав Вроцлав).

Децентралізація влади сприяє виникненню креативних класів в містах і міській агломерації. Це пов'язане з мікросуспільним і низовим характером поведінки осіб, що творять креативні спільноти, – вони не є в стані розвиватися в умовах централізації влади і зменшення повноважень одиниць територіального самоврядування.

У нових концепціях розвитку регіонів і міст за одним із ключових чинників переходу з традиційної стежки розвитку до сучасних траєкторій розвитку вважається потенціал креативності мешканців та інституція [1, с. 9-10]. Талановиті громадяни міст стають в цій пропозиції ключовим засобом, завдяки якому (при відповідній підтримці бізнесоточення, позаурядових організацій і органів самоврядувань) може наступати динамічний розвиток місцевих/регіональних економік, що спираються на знання, базуються на інвестиціях в технологію, культуру, науку і мистецтво [2, с. 743-751]. В ефекті росте додана вартість, яка походить з так званої креативної промисловості, що абсорбує талант, артистичні вміння і широко зрозумілий інноваційний потенціал одиниць до виготовлення унікальних і конкурентоспроможних товарів, послуг. Їх продаж на глобальному ринку збільшився в 1996-2005 роках в середньому за рік на 6,4%, сягнувши в 2005 році вартість 425 млрд дол, що становило понад 3% загального експорту майна і послуг [3, с. 115]. До креативної промисловості ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку): культурний спадок

(фестивалі, музеї, бібліотеки і т.п.), мистецтво, медіа (електронні та друковані), функціональні послуги (проектування і розробка промислових зразків, комп'ютерні ігри, архітектура, реклама і т.п.) [3, с. 14]. Креативна промисловість і креативна економіка стають так званим двигуном розвитку креативних міст, також завдяки концентрації в них креативного працевлаштування та заохоченню іноземних інвесторів цікавою культурною пропозицією. Згідно доповіді ЮНКТАД і ПРООН (Програма розвитку ООН), що стосується креативної економіки, головними її чинниками розвитку є: технологія, попит на креативні продукти і послуги, а також туризм [3, с. 23]. У польських реаліях децентралізація, пов'язана з реформою самоврядування в 1999 році, спричинила звільнення творчої енергії креативних класів в найбільших містах протягом декількох років від моменту запровадження реформи. У випадку середніх міст цей процес був і є розподілений на 7-15 років (залежно від розробленої стратегії та існуючого раніше креативного потенціалу).

Незважаючи на всі позитивні моменти слід зазначити, що децентралізація для більшості малорозвинених регіонів в Польщі (розташованих переважно в Східній Польщі) означала збільшення дистанції та диспропорцій порівнянно до регіонів високо- та середньорозвинених. Сам факт децентралізації не означав безпосереднього зменшення економічного потенціалу бідніших регіонів, але через менш компетентні органи влади, нижчий кадровий і конкурентний показники, а також ефект міграції краще

освічених людей до міських осередків з більшими можливостями працевлаштування і розвитку, спричинили ріст стагнації в декілька разів. Після реформи децентралізації ці процеси посилилися більш ніж попередньо.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі. Отже, можна зробити висновки, що децентралізацію влади перш за все необхідно супроводжувати додатковою фінансово-інституційною підтримкою для менш розвинених регіонів, що починають процес трансформацій. Оскільки позитивні результати рішуче переважають над негативними наслідками децентралізації, при цьому загальні позитивні ефекти проявляються в середньому терміні 5-7 років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hospers G-J. How to create a creative city? / G-J. Hospers, R. van Dalm // The viewpoints of Richard Florida and Jane Jacobs «Foresight», 2005. – Vol. 7, nr 4. – S. 9 – 10.
2. Florida R. The Economic Geography of Talent / R. Florida // «Annals of the Association of American Geographers», 2002. – 92(4). – S. 743 – 755.
3. Creative economy. Report 2008 / The Challenge of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-making; UNDP, UNCTAD. – Geneva, New York, 2008. – s. 115.
4. Sagan M. Doswaidczenia decentralizacji władzy w Polsce – I jej skutki dla rozwoju regionow / M. Sagan // Materiały II Międzynarodowej Konferencji «Scenariusze rozwoju regionalnego». – Wolograd.: WKU, 2009. – 220 s.
5. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-biemi-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-w-latach-2010-2012,5,3.html>: [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт держкомстату республіки Польща. – Назва з екрану.

УДК 338.49:339.1

Хоружий Б.В.
студент,

Національний університет харчових технологій

Слободян Н.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологійСУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ
СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИMODERN STATE AND THE STRATEGIC GUIDELINES
OF ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У даній статті проаналізовано сучасний стан та головні орієнтири розвитку спиртової галузі. Особливу увагу привернуто висвітленню основних причин існування негативних тенденцій галузі.

Ключові слова: спирт, спиртова галузь, біогаз.

АННОТАЦИЯ

В данной статье проанализировано современное состояние и главные ориентиры развития спиртовой отрасли. Особое внимание привлечено освещению основных причин существования негативных тенденций отрасли.

Ключевые слова: спирт, спиртовая отрасль, биогаз.

SUMMARY

This article examines the current state and the main landmarks of the alcohol industry. Particular attention is drawn highlighting the main causes of negative trends in the industry.

Keywords: alcohol, alcohol industry, biogas.

Постановка проблеми. Спиртова галузь є однією з найприбутковіших галузей української економіки, вона відіграє важливу роль у ефективному функціонуванні інших галузей: фармацевтичної, харчової, агропромислового та паливно-енергетичного комплексів.

Аналіз основних досліджень і публікацій/Проблеми та перспективи спиртової галузі вивчали відомі економісти: В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, П.П. Борщевський, П.І. Гайдуцький, М.Ю. Коденська, О.В. Крисальний, В.С. Маховка, В.В. Сосницький, А.І. Українець і інші.

Мета дослідження: визначити сучасний стан та стратегічні орієнтири спиртової промисловості.

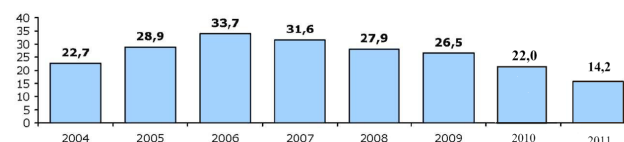
Виклад основного матеріалу. В Україні створено потужну виробничо-технічну базу з виробництва етилового спирту та лікєро-горілчаних виробів, що налічує 84 спиртових заводи і 275 лікєро-горілчаних виробництв загальною потужністю, відповідно, понад 60 млн. дал. спирту та 120 млн. дал. лікєро-горілчаних виробів. Об'єм внутрішнього споживчого ринку харчового спирту складає 20-22 млн. дал., а потенційний об'єм експортних ринків, доступних для українських виробників, – близько 10 млн. дал. [3].

Спиртова промисловість України повністю задовольняє внутрішні потреби держави у спиртї для виготовлення лікєро-горілчаних

виробів, використовуючи лише 30-35% своїх загальних потужностей. Такий показник є підставою для пошуку нових ринкових можливостей і розвитку стратегічних ініціатив, формування нових (або розширення існуючих) потреб для повнішого використання виробничого потенціалу на засадах диверсифікації, у першу чергу – спорідненої, а також вертикальної інтеграції.

Спиртова галузь України до 28 липня 2010 року була представлена концерном «Укрспирт», створеним відповідно до постанови Кабінету міністрів України (КМУ) від 29 червня 1996 року «Про вдосконалення управління підприємствами спиртової й лікєро-горілчаної промисловості», до якого входило 76 державних спиртзаводів, що забезпечували 95% виробництва спирту в Україні. У 2010 році, Постановою Кабінету міністрів України № 672 на базі спиртових заводів було створено державне підприємство «Укрспирт». Потужності підприємств з виробництва етилового ректифікованого спирту становили 60,5 млн. дал. на рік, у тому числі зернового – 35,6 млн. дал., мелясного – 24,8 млн. дал., з виробництва спиртовмісних рідин технічного призначення в потоці 4,5 млн. дал. на рік [6].

Однак результатом економічної кризи та необґрунтованих управлінських рішень стало скорочення обсягів виробництва спирту, що зображено на графіку:



За 2011 рік підприємство ДП «Укрспирт» виробили 14 208,2 тис. дал продукції. Із загального обсягу на внутрішньому ринку реалізовано 12 065,31 тис. дал, а на експорт відправлено 1055,22 тис. дал. За 2011 рік виручка від реалізації продукції товарів, робіт, послуг складала 2762755 тис. грн. Чиста виручка від реалізації продукції товарів, робіт, послуг складала 1668816 тис. грн. Фінансовий результат від

звичайної діяльності до оподаткування, тобто показники прибутку вийшли на рівень 123 913 тис. грн. У той же час чистий прибуток склав близько 92 231 тис. грн. [2].

Аналіз ринку споживачів спиртової промисловості у світовому масштабі показав, що у розвинутих країнах світу 15% спирту використовують для приготування спиртних напоїв, ще 15% – в хімічній і лакофарбовій промисловості, а 70% використовують для виробництва палива. В Україні спостерігається інша тенденція: за нашими дослідженнями, в обсягах виробництва підприємств спиртової галузі 90% складає харчовий спирт, який використовується на виготовлення горілчаных виробів, лікєро-горілчаної продукції, міцних вин, а також в окремих галузях промисловості (парфумерній, фармацевтичній тощо), і лише 10% від загальних обсягів складають технічні спирти, які використовуються в хімічній промисловості і частково – при виробництві біопалива. У цьому контексті актуалізується проблема виробництва цього технічного продукту, вирішення якої дозволить забезпечити вагомий внесок галузі у вирішення енергетичної безпеки держави і повною мірою використати виробничий потенціал підприємств, що, у свою чергу, дозволить підвищити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання цієї галузі [7].

Важливим чинником ефективної діяльності підприємств спиртової галузі та управління їхньою конкурентоспроможністю є цінова політика. Як показують проведені дослідження, зростання цін на етиловий спирт відбувається переважно в результаті подорожчання сировини, питома вага якої в структурі собівартості спирту становить близько 50-60%. Відтак, підприємства повинні здійснювати комплекс заходів на здешевлення сировини, насамперед, використання зерна з високим вмістом крохмалю (кукурудза), переробка кукурудзи підвищеної вологості (вище 20%), яка значно дешевша за суху, використання місцевої сировини, з метою мінімізації витрат з доставки. Крім витрат на придбання і доставку, на сировинну складову в собівартості мають значний вплив якість і ефективність використання сировини, метою якої є одержання максимального виходу продукції високої якості з одиниці сировини, недопущення втрат. Через відсутність належного кредитування галузі підприємства не мають можливості робити значні запаси сировини, закупаючи її в період найнижчих цін, що також негативно впливає на ефективність виробництва.

Важливим фактором підвищення ефективності є виробництво супутньої продукції (діоксин вуглецю) та переробка відходів виробництва – барди. Це і сушка барди з використанням в послідовному в кормовиробництві, виробництво біогазу [5].

На останніх факторах спинимося більш де-

тально. Відходи спиртової галузі можна розглядати як одну з найперспективніших складових біоенергетики в Україні. Біоенергетика ґрунтується на використанні органічних речовин рослинного походження таких як: деревина, солома, рослинні залишки сільськогосподарського виробництва, гній, тверді побутові відходи тощо. Відходи спиртової галузі в основному слід використовувати для отримання біогазу. На спиртових заводах, що переробляють зерно, утворюється післяспиртова барда, яка містить практично всі компоненти вихідної сировини, окрім крохмалю. До того ж барда збагачується залишковими спиртовими дріжджами, що збільшує її кормову цінність. За своїм хімічним складом свіжа зернова барда є досить поживним кормом, і раніше вона використовувалася на великих відгодівельних комплексах. Проте останніми роками ці комплекси у багатьох регіонах ліквідовано, і значна кількість барди не використовується. У натуральному вигляді післяспиртова барда більш ефективно може використовуватися, здебільшого, для годівлі великої рогатої худоби. У сушеному вигляді діапазон її використання поширюється на свиней, птицю, дрібних сільськогосподарських тварин і риб. До того ж через подорожчання палива перевезення рідкої барди (з вмістом сухих речовин 5,5-7,0%) на великі відстані є нерентабельним [1].

Спиртова промисловість України – одна з лідируючих галузей за утворенням відходів і стічних вод. В Україні є понад 80 спиртозаводів, на яких протягом року утворюється близько 4 млн м³ мелясної та 3,6-3,8 млн м³ зернової барди, а також близько 8 млн м³ слабозабруднених стічних вод. Ці стічні води не можуть без очищення скидатися у водойми.

Мелясна барда на більшості заводів не утилізується і без очищення разом зі стічними водами скидається у відстійники, де загниває, забруднюючи ґрунтові води і повітря. Водночас слід зазначити, що на спиртових заводах найбільш сприятливі умови для організації виробництва біогазу: наявні сировина (відходи) з температурою 40-50°C, а також вторинні джерела тепла (конденсати, лютерна вода тощо). Усе це дає змогу організувати виробництво біогазу без витрат одержуваного біоенергетичного палива на підігрів середовища у метантенках. Вихід біогазу при зброджуванні 1 м³ цих відходів становить 45-50 м³. На одному спиртозаводі середньої потужності можна одержати за добу 44 тис. м³ газу, а за рік – близько 8 млн м³ [4].

Стримуючим фактором в організації біогазової технології є висока вартість типових метантенків, виготовлених з монолітного залізобетону, їх вартість сягає біля 140 тис. дол. США потужністю 60 м³/добу. Поєднання анаеробного і аеробного методів дає змогу очищувати стічні води до показників, які дадуть змогу скидати їх у водойми. Таким чином вирішу-

ються одночасно кілька проблем: енергетична, екологічна й утилізації відходів.

Логічним наслідком формування бачення спиртової галузі як мультифункціональної є окреслення проблеми забезпечення гнучкості підприємств з метою розширення їх ринкових можливостей і відповідного зростання конкурентоспроможності найбільш гнучких учасників ринку. Мультифункціональність галузі в умовах зростання динамічності ринкового середовища є вагомим передумовою зростання бюджетних надходжень, що повинно мотивувати державні органи управління створювати середовище для розширення господарської ініціативи підприємств та маневрування ресурсами, адаптації до запитів ринку та управління власною гнучкістю. У цьому контексті дієвими засобами управлінського впливу на гнучкість і конкурентоспроможність спиртових заводів могли б стати варіанти стратегій диференціації, спорідненої диверсифікації, забезпечення ринкової гнучкості на основі перегляду асортиментної політики (управління асортиментною гнучкістю), оцінювання фінансових можливостей адаптації до ринку (управління фінансовою гнучкістю), перебудови виробничої бази (управління виробничою гнучкістю) [8].

На противагу існуючим потенційним можливостям зростання ефективності й конкурентоспроможності підприємств спиртової промисловості та галузі в цілому, на практиці спостерігається погіршення показників ринкової активності, падіння фінансових та виробничих параметрів.

Проведені дослідження дозволяють констатувати, що негативні тенденції в одній з найприбутковіших галузей економіки сформувалися через такі причини:

- розвиток суперечливих процесів реорганізації та реструктуризації галузі і окремих підприємств;

- реалізація механізмів монополізації галузі, що суперечить декларованим державою процесам розвитку конкурентного середовища. За даними Антимонопольного комітету України, частка ринків з конкурентною структурою скоротилася з 53,9% у 2000 р. до 48,3% у 2010 р. і процеси, що відбуваються у спиртовій галузі, посилюють негативні тенденції в економіці;

- принципове обмеження можливостей ринкової активності підприємств, які в результаті «хвилі централізації» та безпосереднього їх підпорядкування Державному підприємству «Укрспирт» отримали статус «місць провадження діяльності». Така трансформація системи управління повністю позбавляє вже колишні підприємства спиртової галузі будь-якої стратегічної ініціативи, розвитку елементів ринкової гнучкості і є гальмом у формуванні конкурентних засад функціонування суб'єктів ринку;

- тривале (впродовж кількох років) зтя-

гування й обмеження, а в ряді випадків – і «консервування» процедур банкрутства ряду підприємств, що призвело до нищення значної частки виробничого потенціалу;

- втрати господарських зв'язків і ринкових можливостей;

- обмежене фінансування державою процесів вертикальної інтеграції та диверсифікації, відсутність ефективних механізмів узгодження інтересів спиртових і горілчаних заводів;

- втрата потенціалу інвестиційної привабливості через перебування всіх підприємств спиртової галузі в державній власності.

- сприйняття спиртової галузі як монопродуктової, незадовільний рівень використання всіх можливостей переробки відходів виробництва і супутньої продукції.

Наслідком необґрунтованих управлінських впливів, які ускладнилися економічною кризою, стало, починаючи з 2006 року, формування тенденції скорочення виробництва харчового спирту. Так, у 2008 році було вироблено 27,9 млн. дал. етилового спирту, що на 12,1% менше порівняно з 2007 роком (переважно через скорочення його експортних поставок, зменшення попиту на спирт на внутрішньому ринку для виробництва лікерів, солодких наливочок та інших спиртних напоїв). У 2009 році ця тенденція продовжувала зберігатися: у цьому році було вироблено 26,5 млн. дал. спирту етилового, в тому числі 25,6 млн. дал. спирту етилового ректифікованого, тобто падіння обсягів виробництва порівняно з 2008 роком склало 5%. У січні-серпні 2010 року всього в Україні було вироблено 15,7 млн. дал. спирту етилового. Як показують результати проведеного аналізу, стабілізація цієї негативної тенденції призвела до втрати значних часток ринку з відповідними фінансовими наслідками.

Висновки з проведеного дослідження. Все вищенаведене дозволяє сформулювати такі висновки:

- в теорії конкурентних переваг і господарській практиці постала проблема концептуального характеру – відмова від сприйняття спиртової галузі як монопродуктової і формування її стратегічного курсу як мультифункціональної. Така переорієнтація пов'язується з суттєвим розширенням можливостей спиртової промисловості в одночасному вирішенні продовольчої, енергетичної і екологічної безпеки держави у поєднанні із забезпеченням безвідходності виробництва;

- підвищення конкурентоспроможності галузі можливе шляхом розроблення нової Програми розвитку спиртової промисловості, яка охоплюватиме стратегічні галузеві пріоритети з достатнім рівнем обґрунтованості й відповідним фінансовим забезпеченням;

- розвиток ринкової активності і стратегічної ініціативи в межах галузі можливий шляхом розширення дискусії щодо «запуску» механізмів приватизації та стимулювання при-

ватної ініціативи, що створить умови для подолання монополізму та забезпечить залучення інвестицій для прискорення процесів реструктуризації неефективних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Спиртова галузь на шляху до інноваційного розвитку / А. Українець, Л. Хомічак, П. Шиян, С. Олійничук // Харчова і переробна промисловість. – 2007. – № 12. – С. 16-19.
2. Програма розвитку спиртової галузі на 2007-2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Рімарева Л.В. Стан та перспективи розвитку сучасних технологій в спиртовому виробництві / Л.В. Рімарева // Виробництво спирту та лікєро-горілочаних виробів. – 2005. – № 1. – С. 4-8.
4. Серьогін С.М. Підвищення конкурентоспроможності продукції – пріоритетний розвиток галузі / С.М. Серьогін // Харчова промисловість. – 2007. – № 1. – С. 38-40.
5. Тайденко М.Є. Алкогольний бізнес в сучасних умовах: проблеми розвитку / М.Є. Тайденко // Виробництво спирту та лікєро-горілочаних виробів. – 2005. – № 2. – С. 44-45.
6. Серьогін С.М. Посилення ролі держави у розвитку галузей харчової промисловості як фактор економічного зростання / С.М. Серьогін // Виробництво спирту та лікєро-горілочаних виробів. – 2007. – № 7. – С. 8-14.
7. Нагорний Є.В. Інноваційні напрями розвитку підприємств цукрової та спиртової галузей харчової промисловості / Є.В. Нагорний // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 37-40.
8. Шматкова Г. Інноваційний шлях розвитку/Г.Шматкова, О.Маховка//Харчова і переробна промисловість. – 2005. – № 11. – С. 8-11.

UDC 331.101: 338.47

Shaposhnykov K.S.
*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
 Dean of the Faculty of Economics and Management,
 Kherson State University*

Osadchiy O.D.
*Candidate of Economic Sciences,
 Senior lecturer of the Faculty of Economics and Management,
 Kherson State University*

CONVERGENT DEVELOPMENT INFOCOMMUNICATION OPERATORS IN THE NATIONAL ECONOMY

КОНВЕРГЕНТНИЙ РОЗВИТОК ОПЕРАТОРІВ ІНФОКОМУНІКАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

SUMMARY

The article investigates the features of formation and development of the infocommunication in the national economy. Determined that ICTs encompass a set of information and communication facilities and methods of collection, processing and transfer of data to a new quality of information. The basic factors that influence the development of the information and communication technologies. Reasonable kinds convergence characteristic of the telecommunications sector and infocommunication in the national economy.

Keywords: convergence, infocommunication, information, national economy, markets, telecommunications.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню особливостей становлення і розвитку ринку інфокомунікацій в національній економіці. Визначено, що інформаційно-комунікаційні технології охоплюють сукупність інформаційних та комунікаційних технічних засобів і методів збору, обробки й передачі даних для отримання інформації нової якості. Виділено основні фактори, що впливають на розвиток ринку інформаційно-комунікаційних технологій. Обґрунтовано види конвергенції, характерні для сфер телекомунікацій та інфокомунікацій в національній економіці.

Ключові слова: конвергенція, інфокомунікації, інформація, національна економіка, ринок, телекомунікації.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей становления и развития рынка инфокоммуникаций в национальной экономике. Определено, что информационно-коммуникационные технологии охватывают совокупность информационно-коммуникационных технических средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества. Выделены основные факторы, влияющие на развитие рынка информационно-коммуникационных технологий. Обоснованы виды конвергенции, характерные для сфер телекоммуникаций и инфокоммуникаций в национальной экономике.

Ключевые слова: конвергенция, инфокоммуникации, информация, национальная экономика, рынок, телекоммуникации.

Statement of the problem. Convergence – the process of interpenetration once parallel evolving technology allows optimal access to all services. Results of convergence are promising devices, networks, technology, services with new features.

Telecommunications have a significant impact on the economic, social and cultural development of society. The volume of information transmitted in the world is permanently growing. The dynamics of the volume of transmitted informa-

tion over packet networks affects rapidly growing number of computing devices and doubling every 18 months, their productivity, increased competence of the population and its interest in the information.

Analysis of recent research and publications. In preparing the paper work has benefited both foreign and Ukrainian authors in related fields of science such as research problems of the sphere Infocommunication, research features institutionalization of the national economy. Among the authors whose works are devoted to this subject, known V.Vasylyev, M.Zhelezny, P.Akinin, N.Inkova, V.Koval, T.Kuzovkova, S.Marder, E. Petrova, L.Reyman, T.Sakalosh [1-11] and so on.

Moreover, all the authors, despite the diversity of approaches and opinions, express the idea that the scope Infocommunication rapidly institutionalized and becomes a powerful source of competitiveness of the national economy.

Statement of the task. The aim of the paper is to study convergence of operators Infocommunication in the national economy.

The main material of research. Communication networks are highly organized part of the infrastructure of society, which is composed entirely of network structures. With high reliability, stability, bandwidth, transmission speed, security, communication networks must ensure reliable high-quality transmission of information required at any time between any geographic points. In the course of its evolution, any technical system reaches a stage of the life cycle, when the reserves of its further development by the degree and quality of use of the achievements in the field of information technology.

The need for different types of information to make a real integration of different information networks at the household level. On a single channel data is transmitted very different nature. However, each type of information is characterized by specific requirements for transmission. When packet transmission of speech and video, it is important that the propagation delay in the

channel is minimal, and the routing and restoration of data flow packets are real-time. Allow the loss of individual packets. And when transferring text data or telemetry data is not important real-time mode, but no data loss is acceptable. Accounting for these features can lead to the creation of special technologies to the transmission of certain types of information [1; 3; 7].

For information and telecommunications systems and networks are characterized by not only high rates of change of generations hardware and building a network topology, but also convergence, ie the mutual penetration and fusion [2; 3; 5]. Convergence occurs both in depth (IT), and the width (network connection types, services). Network convergence reduces operating costs by switching to a single transport connection IP-platform. Convergence of integrated fixed and mobile (cell) forms of communication, providing subscribers with broadband wireless access to all types of communications and info-communication networks.

Currently, there is a process of «mobile substitution» – the subscriber base of fixed telephony reduced. FMC (Fixed Mobile Convergence) is one of the aspects of this process, a tool, a way of «soft» overflow services in mobile networks. Switches between FMC technology resource sharing fixed and mobile networks to provide the user a single continuous service regardless of its location, as well as for the organization of a single service and single billing for services. Convergence of networks (transport network) and access network is the most interesting stage merger of fixed and mobile platforms.

Just increasing convergence in the activities of the various sector, deepening Interdisciplinary processes and actualizing infocommunication component of the production of goods and services. Convergence of services provides the ability to deploy next-generation services. FMC is a basic service «single number» corresponding to all existing phone user and complements parallel or serial search callee control forwarding depending on the time and day of the week. One of the ways to increase market FMC services is creating both technical and legal ability to provide such services to the subscribers of one operator [4; 6; 7].

For corporate clients are very important advantages such FMC, as permanent staff availability, remote access to corporate resources, the possibility of combining geographically dispersed offices, intelligent call handling, economical replacement of institutional automated telephone exchanges. These benefits FMC can reduce the cost of intra-connection, and international long-distance calls. In particular, the international service «tel-evoting» will allow companies operating in several national market to use a single number to provide feedback to their audiences.

Convergence is today a merger into one telecommunications, data processing and imaging

technologies. This kind of convergence introduces a new multimedia era, when the provision of services to the subscriber's voice, data and image are combined during the session at random times from different sources. Telecommunications and media companies are integrators of all conceivable types of services, trying to satisfy all the needs and desires of the user. FMC is now a tool of competition between operators themselves, means «tying» of subscribers to a single «universal» operator.

Mobile telephony has evolved in a competitive environment. Therefore, one of the main problems of the mobile operators in terms of market saturation is a high level of churn to competitors [2; 8; 9]. The idea of «tying» of subscribers to mobile operator actually by creating mobile-fixed package of services using a common registration fields and the specific composition of services can be attractive for operators because of the change package (and operator) will be associated with the change of wired infrastructure. The key role of the operator in the future is a platform for development, support and delivery of services to end users. Moreover, the development will be carried out by independent players partners who are able to implement different business models in the open development environment.

Convergence of integrate information and telecommunications network based on packet switching and IP-protocol, making them suitable for digital communication systems in multi-channels and networks [3; 10; 11]. Convergence of services will provide users with a single package through various different terminals or network access. In addition, there was a significant breakthrough in the development of technical means to ensure subscribers different services, ie service delivery platforms SDP (Service Delivery Platform). The concept originated in the SDP environment of information technology specialists. It opens space for your own internal implementations. Often virtually equated concepts SDP and IMS (IP Multimedia Subsystem). The key to growth in the profitability of the operator business broadband (high-speed) Internet access services (Web-2.0) and various application platforms operators (IMS, SDP).

Functions, which are incorporated in the network equipment (telephone call to fixed networks, forwarding in networks GSM), and exclusive solutions to provide a specific set of specific services, led the transition to universal service delivery platform to potentially any set (Parlay, Web-2.0).

Web-2.0 technology allows customers by using network resources Internet, Web-browser as a client terminal and a plurality of Web-sites, to produce (generate) services, ie to become distributors of information and content. In Web-2.0 share many ideas with IMS/SDP, for example [2; 4; 8; 10]: the use of common service enablers; standard function blocks that build more complex services and applications. However, if the con-

cept of IMS has detailed principles of the core network, the Web-2.0 simply means that such a network has been built and operated. As the IMS, and the SDP, represent a radically new approach to the network architecture. To replace traditional vertical architecture comes horizontal networks converged architecture where functionality of the network expanded to general levels for all types of access (mobile or fixed) .

The first phase of convergence of communication networks characterize by the transition from IP-telephony to IP-based communications. The ongoing convergence of networks of three basic types: the public telephone network, mobile networks and IP-packet networks – has led to a variety of engineering problems in different planes (the evolution of multi-subscriber access networks; Softswitch scalability, low-capacity system functions provide operational investigative activities; intelligent services and IP-contact centers; operational management networks in transition). Thus, there is the fact that mixed networks – miscellaneous problems. This is not just a problem of a single multiservice Next Generation Networks NGN. Most of these problems previously solved in the public domain, there again, at a new stage infocomm spiral. In IP-based networks unified transport infrastructure can integrate all kinds of applications into a single service platform with a service package.

Convergence leads to the acquisition of the common signs and merging of communication and informatics in a new sector of the economy. The end product of information and communication services Infocomm are created on Infocomm networks using IT-technologies – receiving, processing, filling, distribution and transmission of information. Infocomm Development convergent evolution which results in the creation of converged networks (NGN, IMS), content-based and converged services, converged terminals (smartphone, wireless gateway, multi-terminal), promotes fusion operators, equipment manufacturers, service organizations in the provision of services and access to networks, revision of business plans and market strategy [9; 11]. Convergence in the IT industry blurs the boundaries, creating a market space integral sector. Convergence causes the transformation of conventional properties of telecommunications services and informatics in the new ones that affect the processes of their creation and implementation. In particular, there are new properties of ICT services.

It should be noted that the rapid development of modern wireless impossible without corresponding semiconductor components. Requires market devices for the network, which is the basis for science and industry in this area. Wireless network information based on a combination of two groups of technologies – wireless transmission of information and networking. Restrict mobility may sensitivity communication technologies to speed the subscriber, the complexity of the

transition from one service area in the contiguous without bond breaking, susceptibility to momentary connection.

Serve basis convergence network based on IP-protocol. Intelligent Converged Platform provides high-speed, secure access to business applications from a variety of devices. Technology which provides intelligent communications and solves existing problems in the implementation of multimedia services is the IMS. Currently, IMS defines the basic architecture for data services, voice and multimedia trafik. In IMS sets the general technology infrastructure that allows you to combine Internet, PSTN and wireless access networks. Converged networks built for converged services, as opposed to multi-service networks, do not focus on bandwidth savings. Development of converged networks directly depends on the maximum possible width of the channel provided by the application user.

Applications themselves can already save channels depending on user requirements to the quality of services that use different codecs, different bandwidth and hence a different voice quality. One example is the simultaneous application of converged service 3G video terminal and a personal computer through a content distribution network of the same service center. Thus, the convergence of applications allows you to create new packages and improve marketing [2; 6].

There are different scenarios for the evolution of mobile broadband networks broadband. Each operator chooses the path leading to the most effective radio network, based on IP-core with support for packet services voice and data. A key factor in achieving this goal is the selection of radio access technology that will most effectively support the new services. In particular, as a basic method in a radio access technology selected 4G systems of orthogonal frequency division multiplexing OFDM (Orthogonal Frequency Division Multiple). OFDM effectively cope with intersymbol interference and frequency-selective fading. Thus it is very effectively used frequency resources, despite the fact that the spectra of OFDM subcarriers overlap.

In fixed broadband technology advantages and disadvantages. For example, a dedicated fiber-optic link will always have a greater capacity than the shared radio resource, but the cost of construction of the «last mile» traffic termination and significantly higher than that to ensure coverage. The introduction of broadband radio access networks operators due primarily to population growth of demand for the services of multimedia resources to connect to data networks.

Possibilities of modern search engines, commercial services online stores, as well as a significant reduction in the cost of traditional communication services such as voice over IP technology makes modern telecom operators to study more deeply the organization of radio segments. An important feature of the use of radio access sys-

tems at the present stage of development is the transition from solving problems of the organization to the remote subscriber channels to address the challenge of maximizing the density of subscribers and increase the integrated network bandwidth. Obviously, to solve this problem it is necessary to increase the number of base stations in its service area, which will inevitably lead to the appearance of interference, and hence electromagnetic compatibility issues in this case, come to the fore.

The rapid development of communication industry creates a new reality in the form infocommunication single environment All-IP, all-inclusive broadband, ultra-high speed highways and final separation from service infrastructure. Modern existing heterogeneous network structure will be transformed into a more elegant and simple form based on All-IP. All-IP approach implies that the four basic services (fixed voice, mobile voice, fixed data, mobile data) will be provided on the basis of a single network infrastructure. Core Network SAE (System Architecture Evolution) plane becomes maximum IP- network.

Technology LTE (Long Term Evolution) is the next stage in the development of mobile networks GSM / EDGE (Global System for Mobile Telecommunications / Enhanced Data for GSM Evolution) and WCDMA / HSPA (Wideband Code Division Multiple Access / High-Speed Packet Access). It can significantly increase the network capacity and data transfer speed, which allows operators to bring to market innovative services that require more speed and performance.

Purpose and essence of the concept of LTE / SAE (System Architecture Evolution) is effective support for widespread commercial application of any services based on IP. Architecture LTE / SAE is optimized in the (functional level) client. All interfaces implemented protocols based on IP. Integration of access technologies, which do not relate to the 3GPP (Third Generation Partnership Project), carried out on the basis of IP as the client and the network.

Architecture involves a move to a smaller number of nodes, which is reduced from four to two. Separation of functions performed interface radio access network RAN-CN (Radio Access Network-Core Network), similar to WCDMA / HSPA. Also separate the control plane and the plane between the client system, the mobility management MME (Mobility Management Entity) and the gateway. Thus, within one or more access technologies is provided by the presence of stable point for all users (clients) on the basis of IP, regardless of the mobility.

LTE – the technology of mobile communication systems in the long term. Compared with WCDMA-technology it is a new technology and based on the method of access OFDM, which due to its flexibility optimizes the use of the spectrum. Reference (base) part of the network architecture LTE / SAE connection simplifies access

networks and eliminates the switching elements of the channel, because it is completely based on IP. System LTE / SAE will provide unprecedented levels of performance for both new and already applied for the frequency bands in the networks of 3GPP and 3GPP2 [1; 3; 4; 8; 10].

The main problem of all new radio is receiving radio. Today, the problems with radio frequencies are available for professional digital radio, digital television, broadband, digital broadcasting, the entire next generation mobile communication. Virtually any personal device having computing power, sufficient for text and graphic information from the server to the handheld computer is equipped with one or another network interface from the modem to the WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access), a specification of equipment for wireless access to the city public networks .

Today, in some countries, for example in the USA, are being developed towards a promising mobile network using satellite segment. This network «5G» will be a unified global secure broadband data network. On the basis of this decision, the following services: secure wireless data service WDS (Wireless Data Services); global virtual private network VPN (Virtual Private Network); opportunity to conduct financial transactions with mobile phones; Mobile Cloud Computing, combining the concept of providing software as a service and remote storage of data and principles of renting (Application Service Providers, APS).

Network «5G» may consist of the following components: technological developments such as the «universal translator»; translate network based on grouping LEO nano-satellites developed by NASA. System «5G» will combine voice, video, data and IP-based Wi-Fi, as well as intelligence Machine-to-machine.

During the existence of the mobile market the number of mobile subscribers in three times the number of subscribers to fixed-line networks. Need for data rates increases many times and free radio resources are less and less, despite advances in signal processing. In particular, the use of MIMO technology provides for the introduction of additional antenna reception and transmission channels and has two goals: improving the reliability of reception and transmission and ensure communication of spatially separated channels SDM (Spatial Division Multiplexing).

Adaptive Antenna Systems AAS, using MIMO technology for wireless transmission and reception lines form a multi-channel system, increasing the signal / noise ratio, significantly improving the quality of the radio signal and thus affect the QoS (Quality of Service) for the client.

Conclusions and prospects for further scientific developments in this direction. Today the popularity of technology converged FMC networks in the world is steadily increasing. Want a cheap mobile, local and long-distance communication, and along with fast internet, it is becoming more

and more. Operators offer integration of existing infrastructure with high-speed packet data networks, but at the level of access (Wi-Fi, WiMAX, 3G, 4G) services form, focusing on the use of the latest platforms with advanced features, which primarily include communicators and smartphones.

The widespread use of information and communication technologies makes it possible not only to optimize the performance of technical and socio-economic systems, that is to significantly improve their efficiency, but also to minimize the risks to develop universal management approaches. Are promising networks built using radio technology, allowing maximum mobility and acquire independence. In them there is a vast potential and they continue to develop.

REFERENCES:

1. Васильев В.В. Инфокоммуникационные технологии и информационная экономика / Васильев В.В., Кузовкова Т.А. – М. : Издательство «Палеотип», 2005 – 268 с.
2. Валов С.Г. Сетевая модель инфокоммуникаций / Валов С.Г. // Межд. конференция МАС 2004:Инфокоммуникационные сети XXI века – (2 ноября 2004, Москва) – С. 52-57.
3. Информационные технологии в бизнесе; [пер. с англ. А. Железниченко, И. Ключева и др.]; под ред. М. Желены. – С.-Петербург : Питер, 2002. – 1120 с. – (Серия «Бизнес-класс»).
4. Инфокоммуникационные технологии в брокерской и дилерской деятельности : учебное пособие / П.В. Акинин, В.А. Королёв, Ю.Г. Лесных, А.Ю. Петров ; [под ред. д-ра экон. наук, проф. П.В. Акинина]. – М. : КНОРУС, 2007. – 192 с.
5. Инькова Н.А. Современные интернет-технологии в коммерческой деятельности : [учеб. пособие] / Н. А. Инькова. – Москва : Издательство «Омега-Л», 2007. – 188 с.
6. Корпоративне управління бізнес-структурами: теорія креативності, розвиток мереж та концепт самоорганізації підприємства : [монографія] / В.В. Коваль. І.М. Тихонова, К.С. Шапошников, І.В. Яцкевич; Одеський інститут фінансів УДУФМТ. – Одеса : ВМВ, 2013. – 272 с.
7. Кузовкова Т.А. Индикаторы отраслевого развития в условиях конвергенции связи и информатики / Кузовкова Т.А. // Электросвязь, 2001. – № 2. – С. 25-28.
8. Мардер С.Н. Смена парадигмы телекоммуникаций и сбалансированная модель взаимодействия открытых систем / Мардер С.Н. // Электросвязь, 2007. – № 2. – С. 9-10.
9. Петрова Е.А. Современный информационный рынок: микроэкономический анализ закономерностей формирования и развития / Петрова Е.А. – М. : Гелиос, 2004. – 128 с.
10. Рейман Л.Д. Закономерности функционирования и регулирования инфокоммуникаций / Рейман Л.Д. – М. : Научная книга, 2003. – 272 с.
11. Сакалош Т.В. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій: інновації та кризові явища / Сакалош Т.В. // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – К. : ІВЦ «Політехніка», 2006. – № 3. – С. 260-266.

УДК 336.76

Ярошевська О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Класичного приватного університету

ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ ІЗ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

BANKING OPERATIONS WITH SECURITIES: INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено характеристиці операцій банків із цінними паперами, аналізу показників вкладень банків у цінні папери. Надано оцінку питомій вазі інвестицій банківських установ у активах, розміру і рівню резервів під знецінення цінних паперів в портфелі банку на продаж та до погашення. Узагальнено існуючі методичні підходи до формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, розроблено рекомендації з його удосконалення.

Ключові слова: банки, операції, цінні папери, фондовий ринок, портфель, продаж, погашення

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена характеристике операций банков с ценными бумагами, анализу показателей вложений банков в ценные бумаги. Дана оценка удельному весу инвестиций банковских учреждений в активах, размеру и уровню резервов под обесценение ценных бумаг в портфеле банка на продажу и до погашения. Обобщены существующие методические подходы к формированию и использования банками Украины резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям, разработаны рекомендации по его усовершенствованию.

Ключевые слова: банки, операции, ценные бумаги, фондовый рынок, портфель, продажа, погашение.

SUMMARY

The article is devoted to the characterization of operations of banks with securities, analysis of indicators of bank investments in securities. The estimation of the specific weight of investments of banking institutions in the assets, size and level of provisions for impairment of securities in the bank's portfolio for sale and repayment is given. The existing methodical approaches to the formation and use by banks of Ukraine of reserves for the reimbursement of possible losses through active banking operations are summarized; recommendations for its improvement have been developed.

Keywords: banks, operations, securities, stock market, portfolio, sale, repayment

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняного ринку цінних паперів має хаотичних характер та визначає загальні тенденції процесу реалізації такої діяльності [1, с. 384]. Ситуація, що склалася за безпосередньої участі вітчизняних банків на ринку цінних паперів, пояснюється гранично обмеженою позицією керівництва регіональних банків щодо вкладень в існуючі фондові інструменти, низьким рівнем розвитку ринку цінних паперів, обмеженістю функціонування високодохідних фінансових інструментів. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів залежить від вибору банком відповідної стратегії оптимізації управління портфелем цінних паперів з ураху-

ванням можливих ризиків і пріоритетних напрямів їх хеджування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виявивши прямий зв'язок між зменшенням частки цінних паперів у активах банків і зростанням ризиковості цих вкладень, Савицький С. В. робить висновок, що основними потенційними інвесторами на ринку акцій і корпоративних облігацій можуть виступити банки третьої та четвертої груп. Але через сформовану в державі банківсько-орієнтовану структуру фінансової системи за наявної моделі фінансового ринку це є малоімовірним, що підтверджується найвищим рівнем стабільності четвертої групи банків (за показниками чисельності та чистих активів). Основними факторами, що гальмують цей процес, є відносно вища привабливість кредитування та недостатність якісних (за співвідношенням доходності ризик) фінансових інструментів на ринку [2, с. 38].

Брус С. І. зазначає, що держава повинна стимулювати участь банків як фінансових посередників у діяльності фондового ринку, особливо через залучення коштів населення [3, с. 93]. Одним із перспективних напрямків як власне для банків, так і для фондового ринку є стимулювання інвестування коштів населенням через структурні підрозділи банку. Спільна діяльність банків та компаній з управління активами буде вигідна не тільки цим структурам, а й стимулює подальший розвиток фондового ринку та збільшенню притоку капіталів у виробничий сектор.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в обґрунтуванні концептуальних засад підвищення ролі операцій банків із цінними паперами у розвитку фондового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська діяльність на ринку цінних паперів представлена інвестиційною та емісійною діяльністю, андеррайтінговими, депозитарними, консалтинговими послугами, а також послугами з довірчого управління портфелем цінних паперів юридичних та фізичних осіб. Обсяги та інтенсивність інвестиційної діяльності банків дають поштовх для розвитку вітчизняного фондового ринку. Операції з цінними паперами

здійснює Національний банк України (НБУ) і банківські установи другого рівня.

На 31 грудня 2013 року цінні папери нерезидентів в балансі НБУ подані таким чином: державні облигації – 48591 млн. грн., цінні папери міжнародних агенцій, банків та інших емітентів – 51989 млн. грн. Усі боргові цінні папери нерезидентів непростроченими і незнеціненими. Цінні папери міжнародних агенцій, банків та інших емітентів включають боргові цінні папери, випущені іноземними центральними та інвестиційними банками, міжнародними агенціями й іншими емітентами. Державні облигації, включені до складу цінних паперів, випущених іншими емітентами, - це облигації, випущені місцевими органами влади інших держав.

На 31 грудня 2013 року цінні папери резидентів в балансі НБУ подані таким чином: державні цінні папери – 146861 млн. грн., корпоративні цінні папери - 7273 млн. грн. НБУ відповідно до Закону України “Про Національний банк України” здійснює операції з цінними паперами України тільки на вторинному ринку. Облигації внутрішньої державної позики (ОВДП) вартістю 145067 млн. грн. емітовані Міністерством фінансів України і мають номінальну вартість 1000 грн. кожна.

Облигації зовнішньої державної позики (ОЗДП), емітовані Міністерством фінансів України, номіновані в доларах США та євро і мають номінальну вартість 1 000 доларів, 100 000 доларів та 50 000 євро кожна. Їх вартість становить 1794 млн. грн. [4].

До облигацій інших державних установ віднесено облигації Державної іпотечної установи (ДІУ) з додатковим забезпеченням у формі державної гарантії за зобов'язаннями емітента, що видані Кабінетом Міністрів України, та облигації Державного агентства автомобільних доріг України з додатковим забезпеченням у формі державної гарантії за зобов'язаннями емітента, що видані Кабінетом Міністрів України (облигації Укравтодору).

У 2013 році Національний банк придбав облигації інших державних установ з метою регулювання ліквідності банків. У 2013 році Національним банком були придбані облигації Укравтодору номінальною вартістю 2800 млн. грн. гривень та справедливою вартістю на дату

придбання 2828 млн. грн. Облигації Укравтодору мають номінальну вартість 1000 грн. кожна. Усі цінні папери України були непростроченими та незнеціненими.

Вкладення депозитних корпорацій (банків) за цінними паперами резидентів на кінець грудня 2013 року становили 127,73 млрд. грн., темп їх приросту – 43,8% у річному обчисленні (табл. 1).

Темпи приросту вкладень у цінні папери нефінансових корпорацій та органів загального державного управління становили відповідно 51,6% та 40,8% у річному обчисленні. Темп приросту вкладень у цінні папери інших фінансових корпорацій становив 64,7% у річному обчисленні.

Таблиця 1

Цінні папери, крім акцій, за секторами економіки, станом на 31.12.2013 року (побудовано за даними [4])

Сектор національної економіки	Залишки на кінець періоду, млрд. грн.	Структура, %	Зміна в річному обчисленні, %
Усього	127,73	100	43,8
Інші фінансові корпорації	3,06	2,40	64,7
Сектор загального державного управління	93,95	73,55	40,8
Нефінансові корпорації	30,72	24,05	51,6

У табл. 2 наведено характеристики показників вкладень банків у цінні папери. Протягом 2010-2013 рр. їх обсяги зросли таким чином: торгові цінні папери – із 2792 млн. грн. до 17910,6 млн. грн., цінні папери в портфелі банку на продаж – із 27705 млн. грн. до 78422,0 млн. грн., цінні папери в портфелі банку до погашення – із 8079 млн. грн. до 6356,8 млн. грн.

Питома вага цінних паперів у активах банків зросла із 4,42% до 9,19%. Частка резервів під знецінення цінних паперів в портфелі банку на продаж скоротилася з 6,31% до 2,11%, а резервів під знецінення цінних паперів у портфелі банку до погашення – із 2,46% до 2,33%.

Таблиця 2

Характеристика показників вкладень банків у цінні папери (побудовано за даними [5]), станом на кінець року

Рік	Торгові цінні папери, млн. грн.	Цінні папери в портфелі банку на продаж, млн. грн.	Резерви під знецінення цінних паперів в портфелі банку на продаж		Цінні папери в портфелі банку до погашення, млн. грн.	Резерви під знецінення цінних паперів у портфелі банку до погашення		Вкладення банків у цінні папери, млн. грн.	Питома вага цінних паперів у активах банків, %
			млн. грн.	%		млн. грн.	%		
2010	2792	27705	-1749	-6,31	8079	-199	-2,46	38575	4,42
2011	7624,0	61969,2	-1809,1	-2,92	14109,2	-191,6	-1,36	83702,4	8,88
2012	11687,6	65703,2	-1713	-2,61	9748,5	-175,1	-1,8	87139,3	8,27
2013	17910,6	78422,0	-1656,1	-2,11	6356,8	-148,1	-2,33	102689,4	9,19

У табл. 3 наведено фінансові результати від операцій із цінними паперами та результати переоцінки їх вартості.

У 2009 р. операції з цінними паперами в торговому портфелі банку були збитковими, а обсяг отриманих збитків склав 1022,6 млн. грн. Суттєвим було також знецінення цінних паперів у портфелі банку до погашення (192,8 млн. грн.) і у портфелі банку на продаж (1369,1 млн. грн.).

Протягом 2010 -2013 рр. фінансовий результат від операцій банків із цінними паперами був додатний і коливався на рівні 775,9 - 801,8 млн. грн., а величина знецінення цінних паперів – на рівні 140,9 - 182, млн. грн., що є позитивною тенденцією і свідчить про зниження ризиковості операцій із цінними паперами порівняно з 2009 роком. Постановою Правління НБУ від 25.01.2012 № 23 затверджено Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [6].

Банк формує резерв за цінними паперами, справедлива вартість яких визначається банком за даними оприлюднених котирувань цінних паперів, унесених до біржового реєстру, та за якими є ризик цінного папера, на суму накопиченої уцінки за цими цінними паперами на дату розрахунку резерву. Банк у разі уцінки (від'ємної різниці) цінного папера здійснює перегляд усієї доступної інформації про такий цінний папір та його емітента з метою виявлення ризику. Банк формує резерв на суму накопиченої уцінки, якщо така уцінка спричинена ризиком.

Переоцінка (уцінка) цінного папера та формування резерву на суму накопиченої уцінки здійснюється банком на величину перевищення балансової вартості цінного папера (без урахування суми раніше сформованого резерву) над теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків за таким цінним папером. Визначення показника ризику цінного папера здійснюється банком за результатами комплексного аналізу фінансового стану емітента, виду цінного папера та його поточної вартості, а також усієї наявної в банку достовірної інформації про обіг відповідних цінних паперів на фондовому ринку.

Інструкція визначає інтервали значення показника ризику цінного папера залежно від його якості. Раніше діюче Положення про порядок формування резерву під операції банків України з цінними паперами, затверджене Постановою Правління НБУ від 5 березня 2007 р. № 189/13456, чітко визначало показник ризику цінного папера відповідно до класу емітента такого папера. Таким чином, впровадження нових методичних підходів до визначення коефіцієнтів ризику цінного паперу потребує розвитку процедур внутрішнього рейтингування цінних паперів.

Значна частка збитків від операцій із цінними паперами є наслідком схемних операцій. Поширеними способами маніпулювання фіктивними цінними паперами (головним чином акціями, векселями та облигаціями) є [7; 8]:

- придбання акцій афілійованими особами емітента для «нарощування» статутного капіталу акціонерного товариства або страхового і резервного капіталів фінансової установи, виведення активів за межі України через виплату дивідендів (у випадку придбання акцій афілійованими офшорними компаніями);

- емісія векселів та облигацій з метою мінімізації оподаткованого прибутку товариства за рахунок віднесення зобов'язань перед афілійованими третіми особами на валові витрати.

Розглядаючи три сегменти фондового ринку, в яких банки найактивніше здійснюють інвестиційні операції, - ринок корпоративних, державних облигацій і ринок акцій, варто зазначити, що вони до певної міри (залежно від загально-економічної ситуації та обраної банком моделі поведінки на цьому ринку) є комплементарними. Тобто надання переваги підприємствами борговому фінансуванню перед випуском акцій відтягуватиме потенційні банківські ресурси від інвестування в ринок акцій (що важливо - того ж емітента). Розширення ринку державних облигацій (у тому числі через випуск ПДВ - облигацій або інших інструментів державного боргу, що практикується останнім часом також звужуватиме ресурси банків, котрі можуть бути інвестовані в інші інструменти фондового ринку.

Висновки з проведеного дослідження.
1. В структурі операцій банків із цінними па-

Таблиця 3

Фінансові результати від операцій із цінними паперами та результати переоцінки їх вартості (побудовано за даними [5])

Рік	Фінансовий результат, млн. грн.			Знецінення цінних паперів, млн. грн.		
	всього	у т.ч.		всього	у т.ч.	
		торгових операцій з цінними паперами в торговому портфелі банку	від продажу цінних паперів у портфелі банку на продаж		у портфелі банку до погашення	у портфелі банку на продаж
2009	-925,4	-1022,6	97,2	-1561,9	-192,8	-1369,1
2010	775,9	308,9	467,0	-140,9	-21,2	-119,7
2011	654,7	267,1	387,6	-152,1	15,4	-167,5
2012	824,5	182,0	642,5	-158,4	-21,7	-136,7
2013	801,8	480,8	321,0	-182,0	-12,0	-170,0

перами превалює сектор загального державного управління, корпоративні цінні папери представлені борговими інструментами. Зростання обсягів операцій банківських установ із цінними паперами, передусім пайовими, передбачає створення відповідних стимулів розвитку фондового ринку: розширення пропозиції фінансових інструментів високої інвестиційної якості; зростання капіталізації фінансового ринку; зміцнення біржових механізмів фондового ринку, забезпечення його транспарентності; підвищення вимог до корпоративного управління емітентів цінних паперів.

2. В основу реформування методичного підходу до розрахунку резервів під операції банків з цінними паперами пропонується покласти врахування їх якості і надання можливостей банку визначати індивідуальний ризик цінного папера, що потребує розвитку процедур внутрішнього рейтингування цінних паперів. Під внутрішнім рейтингом слід розуміти стандартизовану оцінку індивідуального ризику цінного паперу, що подається у вигляді узагальненого показника, який має літерну або цифрову семантику. Банк має визначати рейтинг емітента цінних паперів самостійно, на підставі внутрішньої методології, не використовуючи рейтинги сторонніх, зовнішніх організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мусієнко О. М. Оцінка ефективності реалізації інвестиційної діяльності вітчизняних банків на ринку цінних паперів України / О. М. Мусієнко, А. Ю. Маслова // *Бізнес Інформ*. - 2014. - № 4. - С. 382-386.
2. Савицький С. В. Стимули та обмеження банківського інвестування на фондовому ринку України / С. В. Савицький // *Економіка і прогнозування*. - 2012. - № 3. - С. 35-46.
3. Брус С. І. Банки на фондовому ринку України: зміна інвестиційних пріоритетів / С. І. Брус // *Економіка і прогнозування*. - 2011. - № 4. - С. 86-96.
4. Річний звіт НБУ за 2013 рік [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030>
5. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097
6. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 № 23 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>
7. Дубінський О. Податкова не пробачить фінансистам старі збитки [Електронний ресурс] / О. Дубінський. - Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/08/31/286700>
8. Рекуненко, І. І. Особливості оподаткування операцій з цінними паперами / І. І. Рекуненко, Я. С. Лук'яненко // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»*. - Суми, 2012. - Т. 34. - С. 261-267.



Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Збірник наукових праць

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 4

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 10,93. Замов. № 12/14. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.