

ISSN 2413-340X

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ

**КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

В и п у с к 28

Кіровоград • 2015

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 28. – Кіровоград: КНТУ, 2015. – 270 с.

Рекомендовано до друку Вченою радою Кіровоградського національного технічного університету, протокол №3 від 30 листопада 2015 року.

Редакційна колегія:

Шалімова Н.С. (головний редактор), д.е.н., проф.;
Левченко О. М. (заст. головного редактора за напрямом «Економіка та менеджмент»), д.е.н., проф.;
Давидов Г.М. (заст. головного редактора за напрямом «Фінанси, облік та аудит»), д.е.н., проф.;
Бугайова М.В. (відповідальний секретар за напрямом «Економіка та менеджмент»), к.е.н.;
Смірнова І.В. (відповідальний секретар за напрямом «Фінанси, облік та аудит»), к.е.н., доц.;
Гнибіденко І.Ф., д.е.н., проф.;
Дрозд І.К., д.е.н., проф.;
Комарова О.А., д.е.н., проф.;
Лутай Л.А., д.е.н., проф.;
Пальчевич Г.Т., к.е.н., проф.;
Семикіна М.В., д.е.н., проф.;
Щекович О.С., д.е.н., проф.

Гузикова Л.О., д.е.н., проф. (Росія);
Моравські Войцех, д.хабілітований, проф. (Польща) (Wojciech A. Morawski, prof. dr. hab.);
Маноле Т.М., д-р хабілітат е.н., проф. (Молдова);
Махмуд Хамдам, д-р філософії з управління персоналом (Ліван), (Mahmoud Hamdan, PhD in Human Resources Management);
Сашер Хассан Ел-Аннан, д-р філософії по менеджменту (Ліван), (Saher Hassan EL-Annan, Ph.D in Management);
Совік Л.Є., к.е.н., доц. (Росія).

Адреса редакційної колегії: 25030, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 390-466, 390-584, 55-10-49.

Офіційний сайт: <http://economics.kntu.kr.ua>

Збірник заснований у 2001 році.

Включений до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук в галузі економічних наук (постанови Президії ВАК України від 14 листопада 2001 року №2-05/9, від 10 березня 2010 року № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України від 12 травня 2015 року №528).

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ, №15255 - 3827 ПР від 30.04.2009 р.
ISSN 2413-340X

Мови видання: українська, російська, англійська. Періодичність – 2 рази на рік.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Наукові праці

Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Випуск 28

Відповідальний за випуск І.В. Смірнова

Комп'ютерна верстка Н.В. Ропай

Тиражування О.Г. Каліч

Здано в набір 27.11.2015 Підписано до друку 30.11.2015. Формат 60x84 1/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman Високий друк Умов. друк. арк. 33,75
Тираж 300 прим. Замовлення №0089.

*Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем»
Свідоцтво № ДК 4470 від 17.01.2013р.
25006, м. Кіровоград, вул. Шевченка, 25
тел./факс 24-35-53*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ.
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Маноле Тетяна (Молдова)</i> Міркування щодо реалізації нової адміністративно-територіальної системи бюджетування, що запроваджується у Республіці Молдова (<i>англійською мовою</i>)	9
<i>І.Г. Бережнюк, І.В. Несторишен, А.Ю. Очерет (Україна)</i> «Поправки безпеки» до Митного кодексу ЄС: досвід полегшення торгівлі без загроз для зовнішньої безпеки держави (<i>українською мовою</i>).....	20
<i>В.Ф. Гамалій, О.М. Кошик, Н.І. Легінькова (Україна)</i> Аналіз завершального етапу приватизації в Україні: стан, проблеми, ризиками (<i>українською мовою</i>).....	29
<i>С.В. Бурлуцька (Україна)</i> Ентропійні параметри соціально-економічної пружності регіонів (<i>українською мовою</i>)	36
<i>Ю.В. Малаховський (Україна)</i> Досвід США, Канади та країн ЄС в управлінні економічним розвитком депресивних територій (<i>українською мовою</i>).....	43
<i>Ю.О. Медвідь (Україна)</i> Управління ризиками та аналіз діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності митними органами країн ЄС (<i>українською мовою</i>)	53
<i>Ю.О. Нестеренко (Україна)</i> Сімейні фермерські господарства: тенденції розвитку в світі та сучасний напрям господарювання в Україні (<i>українською мовою</i>).....	59

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<i>М.В. Семикіна, Т.О. Беляк (Україна)</i> Корпоративна культура та якість людського капіталу: особливості взаємовпливу (<i>українською мовою</i>).....	68
<i>І.М. Лавренкова (Україна)</i> Шляхи зменшення диференціації доходів населення та методи подолання бідності (<i>українською мовою</i>).....	75

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>О.А. Магопець, А.В. Босенко (Україна)</i> Удосконалення механізму справляння єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників (<i>українською мовою</i>)	87
<i>Т.В. Письменна (Україна)</i> Теоретичні основи управління фінансовими ризиками підприємства (<i>українською мовою</i>).....	100

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Г.М. Давидов, Л.М. Фільштейн, І.Г. Давидов (Україна)</i> Сучасна система підходів до здійснення аудиту (<i>українською мовою</i>).....	107
<i>Л.М. Фільштейн, Ю.А. Бондар (Україна)</i> Основні аспекти внутрішнього аудиту як складової системи аудиту (<i>українською мовою</i>)	118
<i>Л.М. Фільштейн, О.В. Пальчук (Україна)</i> Облікове супроводження реалізації функцій оплати праці (<i>українською мовою</i>).....	131
<i>О.О. Головченко, Н.Ю. Головченко (Україна)</i> Проблеми визначення сутності житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ та специфічного об'єкта економічного контролю (<i>українською мовою</i>).....	143

<i>В.М. Савченко, В.Г. Крячко(Україна)</i> Концепція капіталу та його відображення в обліку (українською мовою).....	150
<i>О.В. Шелковникова (Україна)</i> Управлінська інформаційна система підприємства: принципи розробки та концептуальна модель (українською мовою).....	157
<i>О.М. Шинкаренко, Н.М. Бразілій (Україна)</i> Методичні аспекти аналізу фінансових результатів страхових компаній (українською мовою).....	164
<i>Н.М. Поддубна (Україна)</i> Вплив удосконалення обліку доходів від реалізації товарів на ефективність діяльності роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації (англійською мовою).....	173

СТАТИСТИКА. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<i>М.М. Петренко, Т.С. Корнєєва (Україна)</i> Апроксимація ідеальної моделі ефективності праці нелінійною багатомірною математичною моделлю (українською мовою)	180
--	-----

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ГАЛУЗЕЙ. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>О.О. Головченко (Україна)</i> Історичний генезис житлово-комунального господарства як галузі з особливим механізмом економічних відносин (українською мовою)	191
<i>О.М. Гуцалюк (Україна)</i> Використання методу генетичного алгоритму щодо визначення партнера для створення корпоративного інтеграційного об'єднання (українською мовою).....	199
<i>Р.І. Жовновач (Україна)</i> Сервісне обслуговування як умова забезпечення конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування (українською мовою).....	206
<i>О.М. Остапенко (Україна)</i> Проблеми впровадження та функціонування внутрішнього аудиту на авіаційних підприємствах в Україні (українською мовою)	215
<i>С.А. Фрунза (Україна)</i> Особливості управління інвестиційною діяльністю підприємств сільського господарства (українською мовою).....	220
<i>Ю.В. Бухун (Україна)</i> Інвестиційні аспекти корпоратизації підприємств космічної галузі України (українською мовою).....	228
<i>М.Ю. Гусарова (Україна)</i> Передумови створення туристського кластеру на Черкащині на основі конкурентних переваг регіону (українською мовою)	238
<i>А.О. Доренська (Україна)</i> Методичні підходи до організації прийняття рішень працівниками ризиконебезпечних професій (англійською мовою).....	245

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>І.З. Скловський (Україна)</i> Феномен метафізики економіки в динаміці надії етносоціальних змін (українською мовою)	254
ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ	263

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

<i>Татьяна Маноле (Молдова)</i> Рассуждения о реализации новой административно-территориальной системы бюджетирования, внедряемой в Республике Молдова (на английском языке)	9
<i>И.Г. Бережнюк, И.В. Несторишен, А.Ю. Очерет (Украина)</i> «Поправки безопасности» к Таможенному кодексу ЕС: опыт облегчения торговли без угроз для внешней безопасности государства (на украинском языке)	20
<i>В.Ф. Гамалий, А.М. Кошик, Н.И. Легинькова (Украина)</i> Анализ заключительного этапа приватизации в Украине: состояние, проблемы, риски (на украинском языке).....	29
<i>С.В. Бурлуцкая (Украина)</i> Энтропийные параметры социально-экономической упругости регионов (на украинском языке)	36
<i>Ю.В. Малаховский (Украина)</i> Опыт США, Канады и стран ЕС в управления экономическим развитием депрессивных территорий (на украинском языке).....	43
<i>Ю.А. Медвидь (Украина)</i> Управление рисками и анализ деятельности субъектов внешнеэкономической деятельности таможенными органами стран ЕС (на украинском языке)	53
<i>Ю.А. Нестеренко (Украина)</i> Семейные фермерские хозяйства: тенденции развития в мире и современное направление ведения хозяйственной деятельности в Украине (на украинском языке).....	59

ЭКОНОМИКА ТРУДА, СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

<i>М.В. Семикина, Т.А. Беляк (Украина)</i> Корпоративная культура и качество человеческого капитала: особенности взаимовлияния (на украинском языке)	68
<i>И.Н. Лавренкова (Украина)</i> Пути уменьшения дифференциации доходов населения и методы преодоления бедности (на украинском языке)	75

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

<i>Е.А. Магопез, А.В. Босенко (Украина)</i> Совершенствование механизма взимания единого налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей (на украинском языке).....	87
<i>Т.В. Письменная (Украина)</i> Теоретические основы управления финансовыми рисками предприятия (на украинском языке)	100

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

<i>Г.Н. Давыдов, Л.М. Фильштейн, И.Г. Давыдов (Украина)</i> Современная система подходов к проведению аудита (на украинском языке)	107
<i>Л.М. Фильштейн, Ю.А. Бондарь (Украина)</i> Основные аспекты внутреннего аудита как составляющей системы аудита (на украинском языке)	118
<i>Л.М. Фильштейн, О.В. Пальчук (Украина)</i> Учетное сопровождение реализации функций оплаты труда (на украинском языке).....	131
<i>А.А. Головченко, Н.Ю. Головченко (Украина)</i> Проблемы определения сущности жилищно-коммунальных услуг как специфических общественных благ и специфического объекта контроля (на украинском языке).....	143

<i>В.М. Савченко, В.Г. Крячко (Україна)</i> Концепция капитала и его отражение в учете (на украинском языке).....	150
<i>Е.В. Шелковникова (Україна)</i> Управленческая информационная система предприятия: принципы разработки и концептуальная модель (на украинском языке).....	157
<i>О.Н. Шинкаренко, Н.Н. Бразилій (Україна)</i> Методические аспекты анализа финансовых результатов страховых компаний (на украинском языке).....	164
<i>Н.Н. Поддубная (Україна)</i> Влияние совершенствования учета доходов от реализации товаров на эффективность деятельности розничных торговых предприятий потребительской кооперации (на английском языке).....	173
СТАТИСТИКА. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, МОДЕЛИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ	
<i>Н.Н. Петренко, Т.С. Корнеева (Україна)</i> Аппроксимация идеальной модели эффективности труда нелинейной многомерной математической моделью (на украинском языке).....	180
РАЗВИТИЕ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ И ОТРАСЛЕЙ. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	
<i>А.А. Головченко (Україна)</i> Исторический генезис жилищно-коммунального хозяйства как отрасли с особым механизмом экономических отношений (на украинском языке).....	191
<i>А.Н. Гуцалюк (Україна)</i> Использование метода генетического алгоритма при определении партнера для создания корпоративного интеграционного объединения (на украинском языке).....	199
<i>Р.И. Жовновач (Україна)</i> Сервисное обслуживание как условие обеспечения конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения (на украинском языке).....	206
<i>О.Н. Остапенко (Україна)</i> Проблемы внедрения и функционирования внутреннего аудита на авиационных предприятиях в Украине (на украинском языке).....	215
<i>С.А. Фрунза (Україна)</i> Особенности управления инвестиционной деятельностью предприятий сельского хозяйства (на украинском языке).....	220
<i>Ю.В. Бухун (Україна)</i> Инвестиционные аспекты корпоратизации предприятий космической отрасли Украины (на украинском языке).....	228
<i>М.Ю. Гусарова (Україна)</i> Предпосылки создания туристического кластера в Черкасской области на основе конкурентных преимуществ региона (на украинском языке).....	238
<i>А.О. Доренская (Україна)</i> Методический подход к организации принятия решений работниками профессий с повышенным уровнем риска хозяйства (на английском языке).....	245
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	
<i>И.З. Скловский (Україна)</i> Феномен метафизики экономики в динамике надежды этносоциальных изменений (на украинском языке).....	254
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ	263

CONTENT

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY. INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<i>Tatiana Manole (Moldova)</i> Opinions On The Implementation Of The New Administrative-Territorial Budgeting System Elaboration In The Republic Of Moldova (<i>in English</i>).....	9
<i>Ivan Berezhenyuk, Igor Nestoryshen, A. Ocheret (Ukraine)</i> "Security Amendments" to the Customs Code EU: Experience of Facilitating Trade Without External Threats to the Security of the State (<i>in Ukrainian</i>)	20
<i>Vladimir Gamaliy, Olexsandr Koshik, Nina Leginkova (Ukraine)</i> Analysis of the Final Phase of Privatization in Ukraine: State, Problems and Risks (<i>in Ukrainian</i>)	29
<i>Svitlana Burlutska (Ukraine)</i> Entropy Parameters of Socio-Economic Resilience of Regions (<i>in Ukrainian</i>)	36
<i>Yurii Malakhovsky (Ukraine)</i> The US, Canada and EU Experience in Managing Economic Development of Depressed Areas (<i>in Ukrainian</i>)	43
<i>Medvid Yuriy (Ukraine)</i> Risk Management and Analysis of the Activities of Foreign Economic Entities by Customs Authorities of the EU Countries (<i>in Ukrainian</i>).....	53
<i>Yuliya Nesterenko (Ukraine)</i> Family Farms: World Trends and Modern Way of Economic Activity in Ukraine (<i>in Ukrainian</i>)	59

LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

<i>Maryna Semykina, Tetyana Belyak (Ukraine)</i> Corporate Culture and Quality of the Human Capital: Peculiarities of Interaction (<i>in Ukrainian</i>)	68
<i>Irina Lavrenkova (Ukraine)</i> The Ways of Reducing Income Differentiation and Poverty Reduction Techniques (<i>in Ukrainian</i>).....	75

FINANCE AND CREDIT

<i>Olena Magopets, Anatoly Bosenko (Ukraine)</i> The Improving of Mechanism of Levying a Single Tax for Agricultural Producers (<i>in Ukrainian</i>)	87
<i>Tetyana Pysmenna (Ukraine)</i> Theoretical Basis of Financial Risk Management of Enterprise (<i>in Ukrainian</i>).....	100

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

<i>Grigoriy Davydov, Leonid Filstein, Igor Davydov (Ukraine)</i> The Contemporary System of Approaches to the Auditing (<i>in Ukrainian</i>)	107
<i>Leonid Filstein, Yulia Bondar (Ukraine)</i> The Main Aspects of Internal Audit as a Part of the Audit System (<i>in Ukrainian</i>)	118
<i>Leonid Filshteyn, Oksana Palchuk (Ukraine)</i> Accounting Maintenance of Realization of Functions of Payment of Labour (<i>in Ukrainian</i>)	131
<i>Oleksandr Holovchenko, Nataliia Holovchenko (Ukraine)</i> Problems of Determining the Nature of Housing Services as a Specific Public Benefits and Specific Object of Economic Control (<i>in Ukrainian</i>)	143

<i>Vera Savchenko, Valentina Kryachko (Ukraine)</i> The Concept of Capital and Its Recording in Accounting (<i>in Ukrainian</i>)	150
<i>Elena Shelkovnykova (Ukraine)</i> Management Information System of the Enterprise: the Principles of Design and the Conceptual Model (<i>in Ukrainian</i>)	157
<i>Olga Shynkarenko, Natalia Brazili (Ukraine)</i> Methodological Aspects of the Analysis of the Financial Results of Insurance Companies (<i>in Ukrainian</i>)	164
<i>Nataliia Poddubna (Ukraine)</i> The Influence of Improvement of Accounting of Income from Sales of Goods on the Efficiency of Retail of Enterprises of Consumer Cooperation (<i>in English</i>)	173
STATISTICS. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMY	
<i>Nikolai Petrenk, Tatiana Korneeva (Ukraine)</i> Approximation of the Ideal Model of Labor Efficiency of the Multidimensional Nonlinear Mathematical Model (<i>in Ukrainian</i>)	180
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND INDUSTRIES. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES	
<i>Oleksandr Holovchenko (Ukraine)</i> Historical Genesis of Housing and Utilities as an Industry with the Special Mechanism of Economic Relations (<i>in Ukrainian</i>)	191
<i>Oleksiy Gutsalyuk (Ukraine)</i> Using the Method of Genetic Algorithm to Determine the Partner by Creating the Enterprise Integration Association (<i>in Ukrainian</i>)	199
<i>Ruslana Zhovnovach (Ukraine)</i> Service Maintenance as the Condition for the Competitiveness of Enterprises of Agricultural Machine Building (<i>in Ukrainian</i>).....	206
<i>Oksana Ostapenko (Ukraine)</i> Problems of Implementation and Functioning of the Internal Audit at the Aviation Enterprises in Ukraine (<i>in Ukrainian</i>)	215
<i>Svitlana Frunza (Ukraine)</i> Management Features of Investment Activity of Agricultural Enterprises (<i>in Ukrainian</i>).....	220
<i>Yuriy Bukhun (Ukraine)</i> Investment Aspects of Ukraine's Space Industry Enterprises Corporatization (<i>in Ukrainian</i>)	228
<i>Maryna Husarova (Ukraine)</i> Background of the Establishment of Tourism Cluster in the Cherkassy Region on the Basis of the Competitive Advantages of the Region (<i>in Ukrainian</i>)	238
<i>Anna Dorenska (Ukraine)</i> Methodical Approaches to Organisation of Making Administrative Decisions by Hazardous Profession Personnel (<i>in English</i>)	245
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT	
<i>Igor Sklovskyy (Ukraine)</i> The Phenomenon of Metaphysics of Economy in Hopes of Dynamics of Ethno-Social Changes (<i>in Ukrainian</i>).....	254
INFORMATION ABOUT AUTHORS	263

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.143.2

Tatiana Manole, Professor, Doctor of Economic Sciences
Technical University of Moldova, Chisinau, Moldova

Opinions On The Implementation Of The New Administrative-Territorial Budgeting System Elaboration In The Republic Of Moldova

In this article are exposed opinions of the author, who studied the implementation of new administrative-territorial budgeting system in the districts of Riscani and Ocnita that were piloted on 2014. The performed analysis used a set of quantitative and qualitative indicators comparing the new system to the old. The author summarizes certain views, which lists the advantages and disadvantages of the new system. The author concludes that the new budgeting system leads to strengthening local financial autonomy and responsibility of local authorities to raise new sources of income to the local budget.

own revenues, autonomous income, general and special transfers, current expenditures, capital expenditures, degree of achievement, degree of self-financing

Т.М. Маноле, проф., д-р екон. наук
Технический университет Молдовы, г. Кишинев, Молдова

Рассуждения о реализации новой административно-территориальной системы бюджетирования, внедряемой в Республике Молдова

В статье излагается точка зрения автора по поводу реализации новой системы административно-территориального бюджетирования в Рышканском и Окницком районах, пилотный проект которой был разработан для 2014 года. Анализ базируется на использовании набора количественных и качественных показателей для сравнения новой и старой системы составления бюджета. Автор делает некоторые обобщения, в которых перечисляются преимущества и недостатки новой системы составления бюджетов. Автор приходит к выводу, что новая система бюджетирования приводит к усилению местной финансовой автономии и ответственности местных органов власти, способствует стабилизации действующих и появлению новых источников возрастания объема доходов местного бюджета.

собственные доходы, автономные доходы, общие и специальные трансферы, текущие расходы, капитальные расходы, степень достижения, степень самофинансирования

Statement of the problem. Public finance management is an integral part to overall economic management. Public finance management is one of the pillars of general economic management. The important place it occupies in the context of public finance management determined that it is the main tool to promote fiscal policy, together with other financial policies, underpinning growth and sustainable development of the national economy. In order to ensure sustainability of public finances, budgetary discipline and fiscal consolidation and ensure the efficient and transparent management of public finances, the Moldovan Parliament approved the Law on public finances and budget-tax responsibility (MO of RM, no. 206-208 from July 21, 2014) [1, 2].

In public finance a special place occupies local public finances. The law no. 397-XV of October 16, 2003 concerning local public finances (MO of RM, 2003, no. 248-253), in the reform of local public finances, was amended by the Law for supplementing certain acts nr. 267 of 01.11.2013 (MO no. 262-267/748 of 22.11.2013) [3]. Through this law took another important step in local public finance management reform. In recent years this reform gained momentum, with the objective of strengthening local financial autonomy. The main task of local authorities in achieving this goal is to supplement their income. Supplementing their local revenue is related to the tax base of each administrative-territorial units.

The new law on local public finance meant an essential reform in elaboration of administrative-territorial budgeting, a new system for calculating the general transfers (equalization), raising the accountability of local government in strengthening local autonomy and fiscal decentralization.

Analysis of recent researches and publications. In today's world there is no "pure" forms of government, and all of their formal attributes ("unitary", "federation", "democracy", "authoritarian", etc.), essentially, are a little reflection of reality. The term "federalism" is derived from the Latin "foedus" – "union, treaty", and in the broadest sense of the word describes the association of economic entities on the principles of federation, ie, while maintaining a degree of independence.

J. Altuzius [4], Sh. L. Montesquieu [5], P.-J. Proudhon [6], George Madison, John Jay and Alexander Hamilton contributed to the development of the theory of a federal polity.

Methodological basis of the implementation of the state functions as the central institution of the national economic system, are related to the theory of public finance as part of the general theory of the economy of the public sector [7].

In contrast to the public finances, the subject of which are traditionally the tax revenues of the budget, the theory of public economics is more general, including, aside from the theory of taxation, also the theory of public (budgetary) expenditure and the theoretical basis of intergovernmental relations (distribution of income and expenses between the budgets of different levels) J. G. K. Wicksell [8], E. R. Lindahl [9]. Later, in the works of P. Samuelson the interpretation of the state budget as a mechanism for the redistribution of the national income of the company for the purpose of financing the production of public goods was formed [10]. Further development of the problem of calculating the efficiency of the use of budgetary resources of the state received in the writings of W. Pareto, R. Lipsey, K. Lancaster [11]. According to the views of these authors, the most important element of the structure of government (public, communal) finance is a multilevel budgetary system and the main characteristic of the latter is a complicated budget structure and the nature of fiscal relations between different levels of government.

The points of the theory and methodology of municipal finance, financial and budgetary foundations of the municipalities were investigated by well-known scientists, theorists of fiscal federalism Ch. Tiebout [12], R. Musgrave [13], W. Oates [14]. The problems of the formation and development of the revenue base of local budgets, including in the context of inter-budgetary relations and their role in the development of national economies of foreign countries are reflected in the works of R. M. Bird, C. Wallich [15], R. Boadway, T. Hobson [16]. The determination of the income sources of the budget, the tax potential as the object of study is seen in the writings of R. J. Barro, X. Sala-i-Martin [17], S. Enid [18], F. J. Navratil [19].

The significant contribution to the study of the peculiarities of the budgetary management of the economy was made by the researchers such as S. L. Brue [20], A. Smith [21], D. Ricardo [22], J. S. Mill [23] W. Petty [24], and A. Marshall [25]. The classic works on the problems of the budgetary control belong to J. M. Keynes [26], J. R. Hicks [27], and W. C. Mitchel [28]. The problems of the budget federalism in conjunction with financial and macroeconomic subsystems of the national economy, are considering their efficiency in their work M. F. C. Allais [29], M. Albert [30], J. Buchanan [31], J. K. Galbraith [32], E. Domar [33], P. Koslowski [34], A. Cournot [35], A. Lerner [36], W. Eucken [37], W. Pareto [38], I. Fisher [39], M. Friedman [40], F. A. von Hayek [41], A. H. Hansen [42], K. J. Arrow [43]. The publication takes into account the fundamental approaches of experts on the development of the budget federalism in the United States as A. Shick [44], J. F. Zimmerman [45], and B. G. Peters [46].

The federal structure, being a complex and multifaceted phenomenon, has generated and still generates and creates a lot of debate and controversy. The American federalism aims

to the exception of the separatism and the strengthening of the federal authorities. As for European federalism, it, on the contrary, considers the strengthening of the center as a threat to the independence of the federation subjects. In XX century the concept of “federalism” and “federation” gain even more popularity, and the type of the federal state structure is approved in many countries.

Statement of the objective. Therefore, the aim of this article is to compare the new system with the old system in order to see the advantages of the new administrative-territorial budgeting system need.

The main material. *1. Analysis of qualitative indicators.*

The result of the comparison of the two versions of administrative territorial budgeting – the old system and new system implemented in pilot districts in 2014, can be stated following:

a) In section “income” will compare the aggregated indicators:

- Total revenues and degree of realization;
- Own revenues;
- Autonomous revenues / desegregations;
- General transfers (equalization) and special transfers.

I. Total income and degree of realization in terms of implementing the new financing formula of LPA compared to the old system.

Total revenue and total revenue per capita increased in 2014 compared to 2013 in all territorial administrative units and Ocnita and Rascani district [47]. In some districts this indicator practically doubled.

Improved indicator was caused by both the allocation of state budget transfers for capital expenditures and the fact that following the transition to the new funding system all of the districts of I level was winning, fact confirmed by the lack of transfers compensation fund for 2014 in the income structure of the districts of I level. Increases in some localities of the indicator were influenced by the receipt of rent from previous years and land tax in considerable quantities.

The transition to the new system for calculating the transfers from the state budget has influenced total revenue growth per capita in all districts of level I from Ocnita, which was confirmed by the absence of transfers from the compensation fund for 2014 in the income structure of district of level I.

The degree of realization of total revenues did not change significantly in 2014 compared to 2013 and most districts is close to ideal size of 100%, a maximum deviation of 5.9 percentage points on average in some localities.

Districts that recorded a lower level of achievement had problems in collecting rent payments. The predictability of the total revenues in Ocnita district is quite high until and after the implementation of reform transfers. Thus, the degree of revenue realization has departed ideal weight of 100% compared to 2013 and the other pilot district, was an increase of predictability in financial flows by near the degree of revenue realization of 100%.

In some localities from Râșcani district the degree of realization of total revenue is weaker, and we find that 1/3 of municipalities have not achieved the expected level and even lower than 2013, about 3-4%.

II. Own revenues. This indicator has been achieved in all districts. There are some localities that even have achieved performance at this indicator. The same trend is characteristic to indicator own income per capita. But it must be stated that this growth is due to revenue from 2014 from debt collection for rent and land tax. In conclusion, it's to be mentioned that over 70% of administrative-territorial units of the first level registered an increase at this indicator. But along with increasing own revenues has been also a considerable decrease in population.

Own revenues creates conditions to self-financing. *The degree of self-financing* has

decreased in 2014 in all analyzed areas. The decrease in the degree of self-financing of pilot municipalities was driven by increased shipments. In those localities where the situation has not changed is due own revenue coinciding with growth momentum and breakdowns of individual income tax (income autonomous) increase the pace of transfers. If there are localities that have a higher degree of self-financing then it is due from other years of land leasing payment and because those places do not exercise jurisdiction of preschool education (which was taken over by the second level LPA) and do not receives special education earmarked transfers.

In conclusion we can mention that in most localities degree of self-financing fell in 2014 compared to 2013, and it accounted between 12% and 24%. This was due to current transfers' increases, and those capitals, including means received from the Road Fund for the roads repair which by 2014 was not allocated for level I.

From the above we can conclude that districts have a weak financial base and are unable to finance themselves in this situation.

The degree of achievement of own revenues. The degree of achievement of own revenues in pilot localities from Ocnita and Râșcani have a mixed character, varying in 2013 from 80%, and rising in some places up to 200%. Over 50% of localities the degree of realization of own revenues have around ideal size approached to 100%, implying increase the predictability of these revenues, and on the other hand held a departure from this value, which implies a decrease of predictability. However, if we exclude the number of localities in which decreased the predictability of its revenues, which were collected debts from previous years, which could not be predicted with accuracy and where there have been collected revenues from lease contracts and unpaid by a tenant, predictability of own revenues in the settlements of these districts has increased.

But it should be noted that the degree of realization of own revenues does not provide a precise characteristic of income predictability, because sometimes the planned amounts for collection from the existing tax base and under existing contracts are not paid on time by taxpayers, and sometimes outstanding amounts are collected, but are not planned due to lack of certainty planning that they will be charged.

Knowing that their income structure has the highest share of property of tax revenue would be good to see the dynamics of this tax. Revenues from property taxes in 2014 recorded an increase compared with 2013 in most pilot localities. The increase is largely due to payment arrears from previous years. The power of decision of LPA on rural property tax is virtually nil, subject, subjects, tax rates, exemptions and reductions were approved by law, and in cities such discretion is limited only practical choice with destination estate tax rate housing valued at market value in the range approved by law.

In conclusion we mention that during a year of implementation of public finance reforms, a significant improvement in the collection of property taxes are not recorded, given the fact that most stocks were capitalized in prior periods. The only way to increase revenue from this indicator is to expand the tax base through the sale or lease of land and unused property belonging to the districts.

The degree of realization of property taxes. For 2014 the predictability (forecasting) of property taxes determined by the gradual realization declined in many districts, where the degree of realization was departed by size of 100% and in some being closer to the 100% than in 2013.

In conclusion we can mention that reform of calculating financial transfers from the fund for administrative-territorial units in the first year did not affect property taxes to improve the predictability.

III. Autonomous revenues/deductions: in addition to their own revenues comprise deducted quotas from general shared state taxes. These breakdowns, unlike other transfers from the state budget, and the districts budgets are paid automatically and reflect very well the

situation of the local economy and efforts that LPA makes for the development.

In piloted localities the autonomous revenues increased in 2014 compared to 2013 in several localities. Although some localities had decrease, even the trend is positive.

The dynamics of *autonomous income per capita* is identical to autonomous revenue growth, except in localities where due to shrinking population the dynamics of autonomous revenue per capita is positive, unlike autonomous revenue growth in the overall locality.

In conclusion we can mention that in most localities of the district autonomous revenues registered have a positive trend, which is largely explained by increased revenue from the individuals income tax, which in turn was influenced by the increase in salaries and in the real budget and individuals income tax increased from 70% in 2013 to 75% in 2014, following the reform transfers system.

The degree of realization *autonomous revenue* did not change significantly in 2014 compared to 2013. In 2013 this indicator varied from about 80% in some places up to 200%, influenced by the payment of debts from previous years.

The degree of self-financing income is depending on the degree of realization of autonomous incomes and therefore the degree of independent financing income has decreased in most of the piloted localities in 2014. The decrease in the level of funding in the pilot municipalities was due to increased transfers. Weak tax base in most localities cannot ensure self-financing.

IV. Transfers for general purpose (balancing)

All administrative units of the first level received general transfers (balancing) and special transfers. In 2014 general purpose transfers return to a resident in localities with low fiscal capacity and a small number of people, and the transfer with general purpose are allocated to few localities with fiscal capacity close to or higher than the national average. Transfers for general purpose in 2014 decreased compared to 2013.

Special purpose transfers from the state budget are transfers to finance the preschool, primary, secondary, general, special, complementary education and LPA authorities' competences. In 2014 pilot localities have funded from special purpose transfers from the state budget the preschool education and payment of indemnity for guardianship. The average of transfers with special destination per capita in pilot cities ranges from 350 to 600 lei, oscillating between these values.

The degree of dependence of district budget to State Budget. The degree of dependence of district budget to State Budget in piloted localities is uneven: in some the dependence decreased and increased in others. The reason lies in changing the calculation of transfers, which helped to reduce the dependence of district budget to State Budget.

In conclusion we mention that the general dependence of district budget have increased against State Budget. The cause is the method of calculating the fiscal capacity per capita in a specific locality at local level and national tax revenues, taking into consideration the settlements of subjected allocations, decreasing these values and, therefore, budget balancing requires larger amounts of financial support funded from the administrative-territorial units.

Equally Local Public Finance Law no. 267 provides a set of activities financed by special purpose transfers. These provisions increase the dependence of district budget to State Budget.

This situation does not affect the financial autonomy that actually will not depend on the origin of sources, but the decentralization of powers and administrative autonomy of local governments have independent right to use the resources as priorities by activities laid on programs and measures of performance.

V. Expenditure review

The share of current expenditure in total expenditure.

Expenses for administrative territorial units take into account the basic component,

comprising:

- 1) Current expenditure (recurrent)
- 2) Capital expenditure

The share of current expenditure in total expenditure in most administrative territorial units tends to decrease. In some places there is an increase in capital expenditures, which in turn is due to the allocation of transfers from the state budget and means of road fund for investments and repairs.

The new formula stimulates the formation of additional revenue by optimizing current expenditure, their savings and use of performance indicators on resources, products, efficiency and results. Reducing current spending creates prerequisites for increasing capital expenditures, investment spending. Where there was growth capital expenditures, they increased due to the reduction of current expenditure.

Personnel costs (art. 111, 112, 116), as part of current expenditures in 2014 this costs are up from 2013. Increases of personnel costs is due to the gradual implementation of policies for wage increases in the public sector, promoted by public central authorities and expansion of preschool education in many places, which generated and increase of salary expenses. Here it is necessary to mention that in the new system, the inter-relations policies of salary increases are taken into account only to the determination of special purpose transfers (for education). As wage of employees in branches financed from general revenues (public administration, culture, etc.), they are not compensated from the state budget, unlike the old system. Personnel costs per capita have the same dynamic as the local total staff costs.

Expenditure rigidity in analyzed localities show a trend of declining personnel expenses relative to total spending in the fiscal year 2014 compared to 2013. This increase is due to transfers' expenditure side of the budget and resources of the road fund for capital repairs.

Autonomous personal expenses (excluding education) is similar to total personnel costs. The same growth trend is influenced by wage increases and indexation by 10-12% and is at the same level of autonomous personnel costs indicator reported per habitant. There is a positive change in the degree of assurance resources of expenditure for procuring goods and services for achieving competences.

The share of autonomous personnel expenses in total expenses (without education). The share of personnel costs in total expenses decreased in most localities, and some have seen a slight increase. This indicates a positive change in the degree of assurance with spending resources to purchase goods and services for achieving competences. Reduction of autonomous personnel costs in total expenditure is motivated through education funding from the state budget.

Gross operating result (surplus or deficit) increased significantly in most localities. This increase indicates a better capacity of LPA resource mobilization for capital expenditures. In essence this increase demonstrates superior financial management capacity in 2014 compared to 2013 as not using all the resources available to cover current expenditures, but rather investments. Gross operating result (surplus or deficit) is the main and essential source by which LPA can mobilize funds for investment.

The share of result (surplus/ deficit) of gross operating revenue in total revenue increased in 2014 in most localities. The indicators of operating result reflect the growing financial and management capacity refers to the relationship between revenue and expenditure, defining the degree of LPA to implement an efficient management of financial resources.

2. Analysis of perception and motivation of LPA in collection and generation of revenue

The list of indicators, their estimated value, comments to the generated evaluation are shown in Table 1.

Table 1 – The impact of the implementation of the new financing system in districts Râșcani and Ocnița

Indicators	The average value		Overall score	Impact assessment
	Râșcani	Ocnița		
A	1	2	3	4
<i>I. Indicators of revenue</i>				
The degree of realization of total revenues	L/1	S/2	2	It is under the qualifier “High”
Total revenue per capita		H/3	3	Qualification “high” influenced by population reduction
Revenue from property taxes		S/2	2	Recorded a qualifier “significant”
Revenue from property taxes on an inhabitant	S/2	H/3	3	Score generally classified as “high”
The share of revenues from property taxes in total revenue		L/0	0	As a proportion score is low, therefore it is necessary to amend Title VI of CF
The share of property tax revenues from own revenues	L/1	S/2	2	The grade shows a deviation from “limited” to “significant” depending on financial management promoted by LPA
The degree of tax realization in property	L/0	L/1	1	The grade shows a deviation from “low” to “limited” depending on financial management promoted by LPA
Own revenue		H/3	3	Score trend to “high”
Own revenue per an inhabitant	S/2	H/3	3	Score trend to “high”
The degree of self-financing		Low/0	0	The degree of self-financing is low
The degree of realization of own revenues		L/1	1	The degree of realization of owns revenues are “limited” because LPA do not have levers of influence on bad payers.
Autonomous income	L/1	H/3	2	It varies from “limited” to “high” depending on the promotion of a modern financial management
The degree of realization of autonomous revenue		S/2	2	Is uniform – “significant”
Autonomous income per capita	L/1	H/3	2	As average – “significant”
The degree of financing from autonomous revenue		L/0	0	The level of funding is “low”
Revenues with general purposes	H/3	–	–	Revenues with general purposes recorded a score “high”, because it includes transfers
Revenues with general purposes per capita	H/3	–	–	– // –
The level of funding from revenues with general purpose	H/3	–	–	– // –

Indicators	The average value		Overall score	Impact assessment
	Râșceni	Ocnîța		
A	1	2	3	4
The degree of realization of revenues with general purpose	S/2	–	–	–
Transfers with General Purpose	L/0	Most TG per inhabitant are in localities with low fiscal capacity and a small number of people, and for TG are few places allocated in localities with fiscal capacity close to or higher than the national average. The total amount for 2014 = 8.7 thousand lei	–	–
Transfers with General Purpose per inhabitant	L/0	The average 160.7 lei / per inhabitant	–	–
The level of funding from transfers with General Purpose	L/0	-	–	–
Transfers with Special purpose	H/3	-	–	–
Transfers with Special purpose per inhabitant	H/3	Ranges from 1.7 lei / person to 579.9 lei / person.	–	–
The degree of financing from Transfers with Special purpose	H/3	L/1	2	–
The degree of dependence of the district budget to State Budget	H/3	S/2	2	–
II. Indicators of expenditure				
The share of current expenditure in total expenditure	L/0	S/2	1	„Limited”
The share of capital expenditure in total expenditure		H/3	3	„High”
Personnel expenses		H/3	3	„High”
Personnel expenses per inhabitant	L/0	H/3	2	„Significantly”
Expenditure rigidity	S/2	L/1	1	„Limited”
Autonomous Personnel expenses (without education)		H/3	3	„High”
Autonomous Personnel expenses (without education) per inhabitant		H/3	3	„High”
The share of autonomous personnel expenses (without education) in total expenditure	S/2	L/1	1	„Limited”
III. Indicators of operating result				
The result (surplus / deficit) of operating profit		H/3	3	„High”
Share of operating gross result (surplus / deficit) in total revenue		H/3	3	„High”

Source: compiled by the author.

Note: Impact assessment is carried out according to quality indicators through multi-criteria analysis, using four qualifiers: Low – score 0; 2. Limited – score 1; 3. Significantly – score 2; 4. High – 3 score.

Conclusions and prospects for further researches. Summarizing the results of the analysis of the impact of the new system of budget resources management, we can draw the following conclusions:

1. We agree that failure to reform financial decentralization, lack of local levers to influence on the collection of local taxes have a negative impact on revenue growth. It's not consolidated the local autonomy. We propose that tax collector to be assigned as tax inspector.

2. If the old system calculated costs according to the medium-term expenditure framework (MTEF), developed by the Government, taking into account inflation, the gradual increase in wages, rising prices and other changes in the economic and financial impact, when in the new system these provisions are not adjusted and therefore have a negative impact on revenues of ATU of first level.

3. We believe that administrative-territorial units of the first level should be returned to the breakdown of VAT. It is worth mentioning that since budgets of first level do not provide a percentage breakdown of the toll to repair local roads would be welcome to revisit this way the Tax Code and the state budget because tax landscaping and has little value and does not allow maintenance of local roads. This would increase autonomous revenues and would raise the level of self-financing and create real conditions for financial autonomy.

4. An important issue is the tax (duty) on local natural resources. This tax is an income for ATU of level II. The fact that, often, natural resources within the ATU territory of first level, for example quarry, yet is managed by ATU of second level, which leads to the misuse of public goods.

In localities where there are quarry with a high potential of natural resource extraction, like stone brings annual income of million lei, but the local budget for this career (mining) do not register high amounts from this activity, just the tax for the land. Although according to the Tax Code the local natural resources is a tax but flows into the budget are of level II, should be amended the law and ATU, on whose territory this career, and must return at least 1-2% of annual income. In this case the local budget would require general transfers. Administrators need to pay environment tax and damage to local infrastructure if they manage public or private good.

5. The new system stimulates the LPA to supplement income because they remain available to APL and can be used as decisions of local councils. The quality of public services can also be improved. But for this must be solved a problem of principle – all public property that is within the ATU must be managed by it. Otherwise, is reduced the interest and the LPA stimulus to promote efficient financial and administrative management.

6. Some local governments propose to introduce a single tax in agriculture. The idea of introducing flat tax of about 3.1 lei would strengthen local taxes. This would streamline the tax administration at the local level.

7. On the territory of LPA are located buildings that provide services to the population (eg Post of Moldova, Moldtelecom, Electrical networks, etc.). In these cases should be reviewed land tax and rent payment, if applicable. It is not real to pay only for used surface. LPA should have the right to charge payment for the commercialization of goods. Even if the building is at balance of city hall, but any commercial activity should be subject to local tax on commercial objects placement. For all must pay.

8. The land belongs 100% to the city hall, but buildings located on these lands belong to Ltd. Therefore, these lands should be privatized under construction at market price.

9. In other places it is stressed that there are irregularities in the bookkeeping of small and medium enterprises (SMEs): is not kept the number of employees, and in this way is not known precisely the earned income. All these are losses in local government revenues. It must be a transparent collaboration between local governments and the territorial state tax inspectorates.

10. An important source of income in many places is patenting activity – owners of tractors. It mentions the need for territorial cooperation with SFI to convince the owners of tractors to practice an entrepreneurial activity based on patent.

Activities planned for the future will contribute to opening of new jobs, to supplement the local budget.

In conclusion we can mention that the new system of budgeting administrative-territorial units is a sure step towards strengthening local financial autonomy.

References

1. Decision of the Government of the Republic Moldova of August 6, 2013 N 573 “On approval of the “Development strategy of the management of public finances 2013-2020”. (2013, 9 August). *Monitorul Oficial – Official Monitoring*, 173-176 [in English].
2. The law of the Republic Moldova of July 25, 2013 N 181 “On the public finances and the budget of the tax liability”. (2013, 08 August). *Monitorul Oficial – Official Monitoring*, 223-230 [in English].
3. The law of the Republic Moldova of November 01, 2013 N 267 “On amendments and additions to some legislative acts”. (2013, 22 November). *Monitorul Oficial – Official Monitoring*, 262-267 [in English].
4. Althusius, J. (1603). *Politica. Methodice digesta et exemplis sacris et profanis illustrata, cui in fine adjuncta est oratio panegyric* [Political. Methodically digested and illustrated by the examples of the sacred and the profane, to which an expression is at the end of adjuncta panegyric]. Herborn: Christophorus Corvinus [in Latin].
5. Montesquieu, Sh. L. (1748). *De l'esprit des lois* [The Spirit of the Laws (volume 1 and volume 2)] N.p. Originally published anonymously. Crowder, Wark, and Payne, 1777. Trans. Thomas Nugent (1750). Rev. J. V. Prichard. London: Based on a public domain edition published in 1914 by G. Bell & Sons, Ltd.,. Rendered into HTML and text by Jon Roland of The Constitution Society. Accessed May 16, 2007 [in English].
6. Proudhon, P.-J. (1863). *Du principe Fédératif* [Principle of Federation]. Paris: E. Dentu. [in France].
7. Brown, C., & Jackson, M. (1990). *Public Sector Economics*. (4th ed.) Oxford: Blackwell Publishers.
8. Wicksell, K. (1965). *Interest and Prices. A stude of the causes regulating the value of money*. N.Y.: Augustus M. Kelley Publishers [in English].
9. Lindahl, E. R. (1935). The Problem of Balancing the Budget. *Ekonomisk Tidskrift, Swedish Journal of Economics (Scand. J. Econ)* [in English].
10. Samuelson, P. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *Journal of Political Economy*, 62, 496-505 [in English].
11. Lipsey, R. & Lancaster K. (1956). The general theory of Second Best. *Review of Economic Studies*, 24, 11-32 [in English].
12. Tiebout, Ch. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures. *Journal of Political Economy*, 64, 416-424 [in English].
13. Musgrave, R. (1959). *The Theory of Public Finance*. N. Y.: McGraw-Hill [in English].
14. Oates, W. (1972). *Fiscal Federalism*. N. Y.: Harcourt, Brace, Jovanovich [in English].
15. Bird, R. M., & Wallich, C. (1993). *Fiscal Decentralization and Intergovernmental Relations in Transition Economies*. Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Papers 1122 [in English].
16. Boadway, R., & Hobson, T. (1993). *Intergovernmental Fiscal Relations in Canada*. Toronto: Canadian Tax Foundation, Canadian Tax Paper 96 [in English].
17. Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (2003). *Economic growth* (2nd ed.). Massachusetts: MIT Press.
18. Slack, E. (2001). *Fiscal Aspects of Alternative Methods of Governing Large Metropolitan Areas*. Washington, D.C.: World Bank Institute [in English].
19. Navratil, F. J. (1984). Review of Studies in Public Regulation. G. Fromm (Ed.); Economics & Finance. <http://works.bepress.com>. Retrived from: http://works.bepress.com/frank_navratil/1 [in English].
20. Brue, S. L., McConnell, C. R., & Flynn, S. M. (2013). *Essentials of Economics* (3rd ed.). N.Y.: McGraw-Hill Higher Education [in English].
21. Smith, A. (1778). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* 2 (2 ed.). London: W. Strahan [in English].
22. Ricardo, D. (1817). Principles of Political Economy and Taxation. Sraffa (Ed.). *The Works and Correspondence of David Ricardo, 10 vol. (1951– 55)*. Cambridge: Cambridge University Press [in English].
23. Mill, J. S. (1848). *Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy*. London: John W. Parker [in English].

24. Petty, W. (1662). *A Treatise of Taxes & Contributions*. London: Angel, 1662 [in English].
25. Marshall, A., & Guillebaud, C. (1961). *Principles of economics*. N.Y.: Macmillan for the Royal Economic Society (Great Britain) [in English].
26. Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Palgrave Macmillan [in English].
27. Hicks, J. R. (1946). *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory* (2nd ed.). London: Clarendon Press.
28. Mitchel, W. C. (1930). *History of the Greenback*. Chicago: University of Chicago Press [in English].
29. Allais, M. F. Ch. (1990). *Pour la réforme de la fiscalité: repenser les vérités établies [For tax reform: rethink the established truths]*. Paris: Clément Juglar [in France].
30. Michel, A. (1991). *Capitalisme contre capitalisme [Capitalism against Capitalism]*. Paris: Seuil [in France].
31. Buchanan, Jr. J. McGill. (1999). *The Logical Foundations of Constitutional Liberty*. Collected Indianapolis: Liberty Fund [in English].
32. Galbraith, J. K. (1987). *A History of Economics: The Past as the Present*. London: H.Hamilton [in English].
33. Domar, E. (1957). *Essays in the Theory of Economic Growth*. New York: Oxford University Press [in English].
34. Koslowski, P. (1990). *Der soziale Staat der Postmoderne. Ethische Grundlagen der Sozialpolitik und Reform der Sozialversicherung [Postmodern social state. Ethic basics of social politic and reform for social insurance]*. Christoph Sachße und H. Tristram Engelhardt (Hrsg.): Sicherheit und Freiheit. Zur Ethik des Wohlfahrtsstaates. Frankfurt: Suhrkamp [in German].
35. Coournot, A. (1897). *Researches into the mathematical Principles of the Theory of Wealth*. (Nathaniel T. Bacon., Trans). New York: Macmillan [in English].
36. Lerner, A. P. (1943). Functional Finance and the Federal Debt. *Social Research*, 10(1), 38–51 [in English].
37. Eucken, W. (1951). *This Unsuccessful Age – or The Pains of Economic Progress*. Edinburgh: Hodge [in English].
38. Pareto, W. (1909, 1971). *Manual of Political Economy*. (A. Schwier, Trans). New York: A. M. Kelley [in English].
39. Fisher, I. (1930, 1974). *The Theory of Interest*. New York: Augustus M. Kelley. Publishers Clifton [in English].
40. Friedman, M. (1999). Tax Reform. *Independent Review*, 1999, 3 (3), 339-400 [in English].
41. von Hayek, F. A. (1998). *Law, legislation and liberty: a new statement of the liberal principles of justice and political economy*. London: Routledge & Kegan Paul [in English].
42. Hansen, A. H. (1949). *Monetary Theory and Fiscal Policy*. New York: McGraw-Hill Book [in English].
43. Arrow, K. J. The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. G. R. Feiwel (ed.). *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. London: Macmillan [in English].
44. Shick, A. (1995). *The Federal Budget: Politics, Process and Policy*. Washington, DC: The Brooking Institution.
45. Zimmerman, J. F. (1980). Rebirth of the Item Veto in the Empire State. *State Government*, 54, 51-52.
46. Peters B. G. (2015). *American Public Policy: Promise and Performance* (10th ed.). N.Y.: CQ Press.
47. Manole T. (2015). Impactul noului sistem de elaborare a bugetelor unităților administrativ-teritoriale asupra modului de administrare a resurselor bugetare. [Impact of the new system of budget elaboration in administrative-territorial units on the manner of budgetary resources administration]. *Administrarea Publica*, 3 (87), 59-67 [in Roman].

Маноле Тетяна, проф., д-р екон. наук

Технічний університет Молдови, м. Кишинів, Молдова

Міркування щодо реалізації нової адміністративно-територіальної системи бюджетування, що запроваджується у Республіці Молдова

Метою публікації є дослідження та порівняння діючої та перспективної адміністративно-територіальної системи фінансування соціально-економічного розвитку окремих регіонів унітарної держави.

У статті викладається точка зору автора з приводу шляхів реалізації нової системи адміністративно-територіального бюджетування в Ришканському та Окницькому районах Республіки Молдова. Пілотний проєкт системи було розроблено для 2014 року. Аналіз базується на використанні набору кількісних і якісних показників для порівняння нової та старої системи складання бюджету. Автор робить окремі узагальнення, в яких перераховуються переваги і недоліки нової системи складання бюджетів. Доводиться, що нова система бюджетування призводить до посилення місцевої фінансової

автономії і підвищення відповідальності місцевих органів влади, сприяє стабілізації діючих і появі нових джерел зростання обсягу доходів місцевого бюджету.

Запропоновано систему заходів щодо підвищення рівня фінансової автономії окремих регіонів унітарної держави, посилення впливу місцевих органів самоуправління на перебіг процесів формування та виконання автономних бюджетів. Обґрунтовується конкретний перелік податків та зборів, які доцільно справляти на рівні територіальних утворень різного рівня, розглядається можливість розширення їх переліку за рахунок єдиного сільськогосподарського внеску. Досліджуються можливості запровадження додаткових об'єктів оподаткування для підприємств окремих видів комерційної діяльності.

власні доходи, автономні доходи, загальні та спеціальні трансфери, поточні витрати, капітальні витрати, рівень досягнення, рівень самофінансування

Одержано (Received) 17.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 25.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 339.54

І.Г. Бережнюк, доц., д-р екон. наук

Хмельницька митниця Державної фіскальної служби України, м. Хмельницький, Україна

І.В. Несторишен, доц., канд. екон. наук

Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький, Україна

А.Ю. Очерет

Департамент організації митного контролю та оформлення Державної фіскальної служби України, м. Київ, Україна

«Поправки безпеки» до Митного кодексу ЄС: досвід полегшення торгівлі без загроз для зовнішньої безпеки держави

У статті досліджено європейський досвід впровадження ефективної системи митного регулювання, яка враховує інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) щодо спрощення міжнародної торгівлі та інтереси Співтовариства щодо забезпечення відповідного рівня безпеки громадян та бізнесу. Узагальнено нормативно-правове забезпечення імплементації «поправок безпеки» до Митного кодексу ЄС. Проаналізовано особливості використання системи аналізу ризиками, системи попереднього інформування та впровадження і розвитку інституту уповноваженого економічного оператора.

поправки безпеки, Митний кодекс ЄС, система аналізу ризиками, система попереднього інформування, уповноважені економічні оператори

І.Г. Бережнюк, доц., д-р екон. наук

Хмельницька таможня Государственной фискальной службы Украины, г. Хмельницкий, Украина

І.В. Несторишен, доц., канд. екон. наук

Государственный научно-исследовательский институт таможенного дела, г. Хмельницкий, Украина

А.Ю. Очерет

Департамент организации таможенного контроля и оформления Государственной фискальной службы Украины, г. Киев, Украина

«Поправки безопасности» к Таможенному кодексу ЕС: опыт облегчения торговли без угроз для внешней безопасности государства

В статье исследован европейский опыт внедрения эффективной системы регулирования, которая учитывает интересы субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) по упрощению международной торговли и интересы Сообщества по обеспечению соответствующего уровня безопасности граждан и бизнеса. Обобщено нормативно-правовое обеспечение имплементации «поправок безопасности» в Таможенный кодекс ЕС. Проанализированы особенности использования системы анализа рисками, системы предварительного информирования и внедрения, а также развития института уполномоченного экономического оператора.

поправки безопасности, Таможенный кодекс ЕС, система анализа рисками, система предварительного информирования, уполномоченные экономические операторы

© І.Г. Бережнюк, І.В. Несторишен, А.Ю. Очерет, 2015

Постановка проблеми. В умовах постійного реформування вітчизняної системи митного регулювання, яке спостерігається протягом останніх трьох років, багатьма науковцями, експертами та практиками піднімаються питання щодо ролі та статусу митниць в системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Внаслідок об'єднання Державної митної служби України і Державної податкової служби України та створення Міністерства доходів і зборів України в структурі територіальних митних органів було ліквідовано частину підрозділів, необхідних для повноцінного виконання завдань, покладених на митні органи вітчизняним законодавством, а саме: підрозділи митних платежів, митних інформаційних технологій та статистики і аналізу, митного аудиту. В червні 2015 р. Міністерство фінансів України подало до Верховної Ради України законопроект «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо оптимізації територіальних органів Державної фіскальної служби», яким передбачено ліквідацію митниць як юридичних осіб та їх злиття з територіальними органами ДФС [3]. Проте, за результатами детального аналізу звітів Всесвітньої митної організації систем державного регулювання митної сфери можна зробити висновок про наявність в державах країн ЄС окремих митних адміністрацій, які відповідають за формування та реалізацію митної політики [14]. Більша частина з них підпорядкована міністерствам фінансів у вигляді окремих департаментів, інші – у формі окремих митних служб підпорядковані напряму урядам. На регіональному рівні в цих країнах митні органи представлені окремим контролюючими органами. Зокрема, в європейському митному законодавстві (Митний кодекс ЄС – Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council of 9 October 2013) дається чітке визначення поняття митний орган (customs authorities) – митні адміністрації держав-членів, відповідальних за застосування митного законодавства та інші органи, уповноважені відповідно до національного законодавства застосовувати норми митного законодавства [12].

На нашу думку, вирішення цієї проблеми потребує прийняття обґрунтованих рішень, спрямованих на розробку програми (стратегії) реформування системи митних органів, на основі врахування позитивного зарубіжного досвіду та вітчизняних реалій функціонування митниць відповідно до поставлених їм завдань. Однією з головних проблем функціонування митних органів, і не тільки в Україні, є конфліктність та суперечливість тих функцій, які вони виконують відповідно до національного законодавства, а саме: правоохоронна функція, фіскальна функція, функція сприяння бізнесу. Функція сприяння діяльності суб'єктів ЗЕД з позиції мінімізації податкового навантаження є конфліктною стосовно фіскальної функції, а в плані лібералізації митних процедур – суперечлива щодо правоохоронної функції [1]. За умови використання традиційних підходів в митному контролі, реалізація митними органами фіскальної та правоохоронної функцій значно обмежує функцію сприяння діяльності суб'єктів ЗЕД, застосовуючи усі можливі форми та обсяги митного контролю, що в цілому збільшує витрати часу та коштів на здійснення процедури митного контролю. Актуальним завданням в сучасних умовах є розробка такої системи митного контролю, яка б дозволила максимально спросити зовнішньоекономічну діяльність суб'єктам господарювання без загроз для послаблення зовнішньої безпеки держави. Саме тут може бути корисний досвід ЄС в забезпеченні безпеки держави в митній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження склали праці вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі митної справи, а саме: Погорелов Ю.М. сформулював проблеми взаємодії суб'єктів митного регулювання із суб'єктами господарювання в Україні [5], Пашко П.В. визначив основні проблеми забезпечення національної та митної безпеки [1], Рудніченко Є.М. визначив теоретичний базис системи економічної безпеки [5], Руда Т.В. та колектив авторів

сформували основні аспекти використання ризикоорієнтованих інструментів митного контролю. Проте, недослідженими на теперішній час залишаються питання розробки ефективної системи митного контролю, яка б враховувала інтереси суб'єктів ЗЕД щодо спрощення зовнішньоекономічної діяльності та інтереси держави щодо забезпечення відповідного рівня безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення європейського досвіду формування ефективної системи митного регулювання та визначення можливих напрямків його використання у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу. На початку 21 століття внаслідок посилення зовнішніх загроз в ЄС постала необхідність розробки ефективної системи митного регулювання, яка б враховувала інтереси суб'єктів ЗЕД щодо спрощення міжнародної торгівлі та інтереси самого Співтовариства щодо забезпечення відповідного рівня безпеки громадян та бізнесу. Зокрема, з метою забезпечення належного рівня безпеки в сфері міжнародної торгівлі, Європейська комісія запровадила ряд заходів, спрямованих на забезпечення скоординованої та ефективної діяльності усіх національних митних адміністрацій країн-членів ЄС. Зокрема, в 2003 р. було опубліковано рішення Європейської комісії про спрощення та мінімізацію паперового обігу в митній сфері та торгівлі [11]. Цей пакет об'єднав основні поняття, що лежать в основі нової моделі безпеки управління зовнішніми кордонами ЄС, зокрема передбачав широке застосування гармонізованої системи оцінки ризиків. Відповідно до цього, Європейською комісією було схвалено такі стратегічні цілі:

- повністю переглянути митні процедури з метою їх спрощення, впровадження сучасних інформаційних технологій та аналізу ризиків;
- організація митного контролю має бути організована таким чином, щоб суб'єкти ЗЕД мали змогу отримати вигоду незалежно від місця, де митна процедура починається і де закінчується;
- належне функціонування внутрішнього ринку без жодних митних бар'єрів;
- митний контроль має бути однаковим на усіх зовнішніх кордонах ЄС, особливо в місцях підвищеної небезпеки. Зокрема, передбачається подання попередньої інформацією митним органам до ввезення товарів на митну територію ЄС, подання періодичних декларацій та використання пост-аудиту, що вимагає застосування ризикоорієнтованих інструментів митного контролю;
- уніфікація митних ІТ-систем, що використовуються митними органами країн-членів ЄС.

В травні 2005 р в Офіційному бюлетені були опубліковані «поправки безпеки» до Митного кодексу ЄС [10]. Вони охоплюють три основні зміни до Митного кодексу ЄС [13]:

- вимога суб'єктам ЗЕД надавати митним органам попередні відомості про товари щодо імпортується або експортується з Європейського Союзу;
- надання суб'єктам ЗЕД спрощень процедур торгівлі шляхом запровадження програми Уповноваженого економічного оператора (Authorised Economic Operator (AEO) УЕО);
- запровадження в ЄС механізму використання єдиних критеріїв аналізу ризиків під час здійснення митного контролю, що ґрунтуються на використанні комп'ютерної техніки.

Ці три підходи взаємопов'язані і забезпечують підвищення безпеки за рахунок одночасного застосування заходів. Зокрема, використання попередньої електронної інформації та електронних систем для аналізу ризиків дозволяє митним органам визначити вантажі з високим ступенем ризику ще на етапі постачання товарів до ЄС.

Імплементація положень, що стосуються «поправок безпеки» до Митного кодексу ЄС набрали чинності 26 грудня 2006 року [9]. Цим документом було передбачено конкретні заходи щодо реформування митних процедур та терміни їх реалізації, а саме:

- використання загальної системи управління ризиками з метою забезпечення використання ризикорієнтованих інструментів митного контролю (використовується з початку 2007 року, повністю комп'ютеризована з 2009 року);

- запровадження програми уповноваженого економічного оператора (набуло чинності з 1 січня 2008 року).

- обов'язкове подання суб'єктами ЗЕД попередньої інформації про товари, які перетинають митний кордон ЄС з метою забезпечення більш глибокого аналізу ризиків та в прискорення процесу митного оформлення (набуло чинності з 1 липня 2009 року).

Слід зауважити, що в 2006 р. Генеральною дирекцією з оподаткування та митної справи Європейської комісії (Taxation and Customs Union Directorate General) було розроблено Програму митної безпеки ЄС (рис. 1).



Рисунок 1 – Митні підходи ЄС до безпеки

Джерело: складено авторами на підставі [13].

Цією Програмою передбачено розвиток та впровадження конкретних заходів безпеки, а саме:

- забезпечення належного контролю безпеки для захисту внутрішнього ринку, а також тісна співпраця з основними торговими партнерами у світі, упродовж усього міжнародного ланцюга поставок;

- сприяння суб'єктам ЗЕД, які виявили бажання щодо підтримки безпечності усього ланцюжка поставок.

Розглянемо більш детально суть «поправок безпеки», що передбачають одночасне впровадження трьох складових, а саме: системи управління ризиками на основі єдиних індикаторів, системи попереднього інформування митних органів суб'єктами ЗЕД про намір перевезення вантажів та програми уповноваженого оператора.

1. *Система аналізу ризиками.* В сучасних умовах досягнення максимальної ефективності митного адміністрування з метою забезпечення максимального рівня безпеки та сприяння суб'єктам ЗЕД можливе лише за умови застосування ризикоорієнтованого підходу при розробці системи заходів щодо вдосконалення процедури митного контролю. Вони ґрунтуються на поєднанні оцінки впливу

сукупності ризикоформуючих факторів усіх етапів здійснення зовнішньоекономічних операцій і послідовності взаємопов'язаних заходів їх ідентифікації, оцінювання та мінімізації їх впливу на економічну безпеку Співтовариства. Специфікою моніторингу митних ризиків в ЄС є спрямовання на запобігання та виявлення можливих правопорушень, протиправних або помилкових дій (чи бездіяльності) суб'єктів ЗЕД на основі єдиних індикаторів ризику, тобто максимально реалізується превентивна функція щодо запобігання порушень митного законодавства. Оцінювання ступеня митного ризику та ймовірності його настання дозволяє прийняти управлінське рішення щодо регулювання митного ризику і визначення заходів з мінімізації ризикової події, в тому числі запобігання та виявлення можливих порушень митних правил з метою забезпечення економічної безпеки Співтовариства. Формування такого рішення з врахуванням одержуваних результатів з ідентифікації митних ризиків відповідно до типу порушення залежить від ранжування за ступенем значущості факторів ризику. Підсумкова інтегральна оцінка ступеня негативного впливу факторів митного ризику повинна корелюватися із заходами адекватного впливу на порушників митного законодавства. Більш детально, питання управління ризиками авторами розглянуто в окремій монографії [7].

2. *Система попереднього інформування.* Основні принципи системи попереднього інформування були закладені ще в 1999 році в рамках оновленої Кіотської конвенції. Всесвітня митна організація (ВМО) розглядає застосування цієї системи в якості показника, що характеризує високий рівень розвитку митної служби держави. Впровадження технології попереднього інформування має на меті прискорення митного оформлення товарів, спрощення митних формальностей та вдосконалення функціонування системи управління митними ризиками. Крім того, процедуру попереднього інформування передбачено Рамковими стандартами безпеки та спрощення світової торгівлі ВМО (SAFE). Зокрема, Стандартом 6 «Попередня електронна інформація» передбачено, що для забезпечення адекватної оцінки ризику, митна адміністрація повинна своєчасно вимагати попередню електронну інформацію щодо вантажів чи контейнерних відправлень [4]. Тому, згідно з Постановою Європейського парламенту і ради № 48/2005 (поправки до Митного кодексу Європейського союзу) та Постановою Комісії № 1875/2006 (поправки до положень щодо застосування Митного кодексу Європейського союзу) всі вантажі, які планується ввозити на територію Європейського союзу, підлягають аналізу ризиків на предмет їх безпеки ще до ввезення вантажу на територію Європейського союзу [2]. З 1 січня 2011 року на територію ЄС до оформлення митних формальностей допускаються тільки ті вантажі, на які своєчасно подана відповідна декларація. Право надавати попередню інформацію мають суб'єкти ЗЕД, яким надано номер EORI, який присвоєно відповідними органами ЄС. Варто відмітити, що система EORI – це база даних декларантів, а номер EORI вказується при поданні електронної копії книжки МДП (Міжнародні дорожні перевезення – *Transports Internationaux Routiers*). Реєстрація в системі EORI відбувається як резидентами, так і нерезидентами. Крім того, попереднє інформування в країнах Євросоюзу здійснюється по відношенню до товарів, що переміщуються усіма видами транспорту. Подати ці дані можна тільки в електронному вигляді, використовуючи Систему контролю імпорту (ICS), Систему контролю експорту (ECS) та, у випадку транзиту вантажів, Систему обміну даних про транзит (New Customs Transit System (NCTS)).

3. *Уповноважені економічні оператори.* Впровадження інституту уповноваженого економічного оператора (далі – УЕО) спрямовано на усунення дисбалансу щодо забезпечення рівня національної безпеки держав та максимального сприяння суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності в міжнародній торгівлі. Митні

адміністрації, здійснюючи постійний контроль за міжнародними вантажними перевезеннями, несуть частину відповідальності за забезпечення безпеки міжнародного ланцюга поставок товарів. Підвищення рівня небезпеки зумовлює необхідність реалізації у сфері митного регулювання програм державно-приватного партнерства з метою забезпечення максимального рівня безпеки усього ланцюга поставок товарів. Зазначимо, поняття УЕО введене в 2005 р. після прийняття Всесвітньою митною організацією (ВМО) першої редакції Рамкових стандартів [4]. Окрім опису концепції забезпечення безпеки міжнародного ланцюга поставок, саме Рамкові стандарти визначили, що використання митних спрощень і привілеїв уповноваженими особами може здійснюватися на підставі наданого підприємству митними органами спеціального статусу – статусу УЕО суб'єктам ЗЕД, які забезпечують у своїй діяльності безпеку ланцюгів поставок.

Відповідно до ст. 39 Митного кодексу ЄС (2013 р.), УЕО – це економічні оператори, які відповідають наступним критеріям [12]:

- відсутність будь-яких серйозних порушень або повторних порушень митного законодавства і оподаткування, правила в тому числі відсутність серйозних кримінальних злочинів, пов'язаних з господарською діяльністю заявника;
- демонстрація заявником можливості високого рівня контролю своїх операцій і потоку товарів шляхом надання доступу до системи управління комерційною діяльністю, в окремих випадках до транспортних записів, що дозволяє здійснити митний контроль;
- підтверджена платоспроможності економічного оператора, що дозволяє йому виконувати свої зобов'язання з урахуванням особливостей виді діяльності;
- високий рівень професійної кваліфікації, безпосередньо пов'язаної з діяльністю;
- відповідний рівень заходів для забезпечення безпеки і безпеки міжнародного ланцюга поставок.

В 2014 р. Генеральною дирекцією з оподаткування та митної справи Європейської комісії були розроблені «Керівні принципи УЕО», які мали на меті узагальнити особливості отримання статусу УЕО. Вони включають наступні розділи [8]:

- сутність УЕО та їх категорії;
- переваги УЕО та їх взаємне визнання;
- детальний опис критеріїв УЕО;
- докладне пояснення процесу отримання статусу УЕО;
- особливості набуття статусу УЕО малими і середніми підприємствами;
- фактори, які допомагають митним органам прискорити процес авторизації;
- рекомендації для полегшення процедури отримання статусу УЕО для материнських та дочірніх компаній ;
- співпраця країн-членів в процесі обміну інформацією;
- рекомендації щодо моніторингу за економічними операторами, які мають статус УЕО;
- розкриття сутності поняття «безпека ділових партнерів», у тому числі їх ідентифікація та можливі заходи щодо забезпечення.

До «Керівних принципів УЕО» включено три додатки: Анкета самооцінки; Загрози, ризики і можливі застосування документа; Форма декларації безпеки. Зауважимо, законодавством ЄС наведено перелік економічних операторів, які мають право подати заявку на отримання статусу УЕО, незалежно від розміру бізнесу, а саме:

- виробники;
- експортери;

- експедитори;
- власники складів;
- митні агенти;
- перевізники;
- імпортери;
- інший (наприклад, порт, навантажувачі авіакомпаній).

Зазначимо, відповідно до законодавства ЄС передбачено перелік підприємств, які не мають право звертатися для отримання статусу УЕО, це підприємства, які не беруть пряму участь у зовнішньоекономічній діяльності: банки, страхові компанії, консультанти, розробники програмне забезпечення. Крім того, передбачено 3 типи сертифікатів:

- охорона і безпека (АЕОС) – видається для будь-якого бізнесу, який задовольняє критеріям митних вимог, ведення обліку, фінансової спроможності, і підтримує відповідні стандарти безпеки;
- митні спрощення (АЕОС) – видається для будь-якого бізнесу, який задовольняє критеріям митних вимог, відповідає стандартам обліку та фінансової платоспроможності;
- митні спрощення / охорона і безпека (АЕОФ) – видається для будь-якого бізнесу, який задовольняє митним вимогам, стандартам ведення обліку, фінансової спроможності, і підтримує відповідні стандарти безпеки і бажає отримати переваги обох типів УЕО.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі ґрунтовного аналізу європейських підходів щодо розвитку системи митного адміністрування можна зробити висновок щодо неприпустимості окремого розгляду, функціонування та імплементації системи управління ризиками, системи попереднього інформування та програми уповноваженого економічного оператора в Україні. В ЄС зазначені складові «поправок безпеки» є частинами єдиної системи, яка з однієї сторони направлена на забезпечення високого рівня безпеки Співтовариства, а з іншої – гарантує суб'єктам ЗЕД.

Одним з першочергових кроків в сучасних умовах є необхідність подальшого розвитку адміністративно-правового статусу УЕО в Україні, яка актуалізується підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом. В ній визначено необхідність запровадження відповідних умов щодо покращення економічних та торговельних відносин з метою поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі [6]. Тому в Україні актуальними в сучасних умовах є розвиток подальших досліджень та імплементація в практику питань щодо оцінювання фінансової платоспроможності та її відповідності вимогам заявників на отримання статусу УЕО, особливості надання статусу УЕО малим і середнім підприємствам, а також проблеми взаємного визнання УЕО в різних країнах (адже без цього взагалі зникають основні переваги отримання статусу УЕО).

Список літератури

1. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) [Текст] : [монографія] / П.В. Пашко – Львів: ІРДНАУ України, 2009. – 628 с
2. Предварительное электронное информирование [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpl.net.ua/Preliminary_e-declaration_EU_Customs_%20Union.html.
3. Проект Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо оптимізації територіальних органів Державної фіскальної служби» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://qdpro.com.ua/news/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-do-mitnogo-kodeksu-ukrayini-shchodo-optimizaciyi>.

4. Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации (июнь, 2005 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/976_003.
5. Рудніченко Є. М. Проблеми взаємодії суб'єктів митного регулювання із суб'єктами господарювання в Україні [Текст] / Ю. С. Погорелов, Є. М. Рудніченко // Конкуренітоспроможність підприємства в умовах глобалізації : матеріали I Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конференції, 7-19 квіт. 2014 р. – Луганськ: Ноулідж, 2014. – С. 188-190.
6. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступа : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344.
7. Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика [Текст]: монографія; за заг. ред. І.Г. Бережнюка. - Хмельницький. : ПП. Мельник А.А., 2014. – 288 с.
8. AUTHORISED ECONOMIC OPERATORS – GUIDELINES / EUROPEAN COMMISSION DIRECTORATE-GENERAL TAXATION AND CUSTOMS UNION Security & Safety, Trade Facilitation & International coordination Risk Management and Security [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/aeo_guidelines2014_en.pdf.
9. COMMISSION REGULATION (EC) No 1875/2006 of 18 December 2006 amending Regulation (EEC) No 2454/93 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://masp.belgium.be/files/Regulation_1875_2006_Eng.pdf.
10. Customs Code Committee import and export formalities section guidelines on entry and summary declarations in the context of regulation (ec) no 648/2005. EUROPEAN COM DIRECTORATE-GENERAL TAXATION AND CUSTOMS UNION Customs Policy Customs Procedures/ Brussels, 29 October 2010 TAXUD/2010/0051 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/ecip/documents/procedures/import_entry_guidelines_en.pdf
11. On the role of customs in the integrated management of external borders. Communication from the commission to the council, European parliament and the European economic and social committee [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2003:0452:FIN>.
12. REGULATION (EU) No 952/2013 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:269:0001:0101:EN:PDF>.
13. Supply Chain Security: EU Customs' role in the fight against terrorism. European Commission Taxation and customs union [Електронний ресурс] – Режим доступа : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/info_docs/customs/customs_security_en.pdf.
14. WCO ANNUAL REPORT 2014-2015 [Електронний ресурс] – Режим доступа : http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/~media/WCO/Public/Global/PDF/Topics/Research/Annual%20reports/WCO_AnnRep_EN_2014_2015.ashx.

References

1. Pashko, P.V. (2009). *Mytna bezpeka (teoriia, metodolohiia ta praktychni rekomendatsii) [Customs security (theory, methodology and practical advice)]* Lviv: IRD NAS Ukraine [in Ukrainian].
2. Popередніе електронне інформування (декларування) про ввезення (транзит) вантажів і транспортних засобів митним орханам країн YeS (Nimechchyna, Polshcha, Prybaltyka, Uhorshchyna, Rumuniia) і Митного Соіузу Росії, Білорусі і Казахстану [Advance electronic information (declaration) of import (transit) goods and vehicles customs authorities of the EU (Germany, Poland, the Baltics, Hungary, Romania) and the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan]. (n.d.). *kpl.net.ua*. Retrieved from http://www.kpl.net.ua/Preliminary_e-declaration_EU_Customs_%20Union.html [in Ukrainian].
3. Proekt Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Mytnoho kodeksu Ukrainy shchodo optymizatsii terytorialnykh orhaniv Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby [Draft Law of Ukraine "On amendments to the Customs Code of Ukraine on optimization of territorial bodies of the State Fiscal Service]. (n.d.). *qdpro.com.ua*. Retrieved from <http://qdpro.com.ua/news/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-domitnogo-kodeksu-ukrayini-shchodo-optimizatsiyi> [in Ukrainian].
4. Ramochnye standarty bezopasnosti i oblegchenija mirovoj trgovli Vsemirnoj tamozhennoj organizacii [Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade of the World Customs Organization].

- (2005, June). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/976_003 [in Russian].
5. Pohorelov, Iu. S., & Rudnichenko, Ie. M. (2014). Problemy vzaiemodii sub'iektiv mytnoho rehuliuвання iz sub'iektamy hospodariuvannya v Ukraini [Problems of interaction of customs regulation of business entities in Ukraine]. The competitiveness of enterprises in globalization: *materialy I Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konferentsii (7-19 kvitnia 2014 roku) – materials of I International Scientific Internet Conference*. (pp.188-190). Luhansk: Noulidzh [in Ukrainian].
 6. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS [15. The Association Agreement between Ukraine and the EU]. (n.d.). *kmu.gov.ua*. Retrieved from http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344 [in Ukrainian].
 7. Bereznyiuk, I.H. (Eds.). (2014). *Risk management in customs: international experience and domestic practice*. Khmelnytskyi: PP. Melnyk A.A.
 8. AUTHORISED ECONOMIC OPERATORS. GUIDELINES. EUROPEAN COMMISSION DIRECTORATE-GENERAL TAXATION AND CUSTOMS UNION. Security & Safety, Trade Facilitation & International coordination Risk Management and Security. (n.d.). *ec.europa.eu*. Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/ao_guidelines2014_en.pdf [in English].
 9. COMMISSION REGULATION (EC) No 1875/2006 of 18 December 2006 amending Regulation (EEC) No 2454/93 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code. *masp.belgium.be*. Retrieved from http://masp.belgium.be/files/Regulation_1875_2006_Eng.pdf [in English].
 10. Customs Code Committee import and export formalities section guidelines on entry and summary declarations in the context of regulation (ec) no 648/2005. EUROPEAN COM DIRECTORATE-GENERAL TAXATION AND CUSTOMS UNION Customs Policy Customs Procedures. (2010, 29 October). Retrieved from http://ec.europa.eu/ecip/documents/procedures/import_entry_guidelines_en.pdf [in English].
 11. On the role of customs in the integrated management of external borders. Communication from the commission to the council, European parliament and the European economic and social committee. (n.d.). *eur-lex.europa.eu*. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2003:0452:FIN> [in English].
 12. REGULATION (EU) No 952/2013 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code (n.d.). *eur-lex.europa.eu*. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:269:0001:0101:EN:PDF> [in English].
 13. European Commission Taxation and customs union. Supply Chain Security: EU Customs' role in the fight against terrorism. (n.d.). *ec.europa.eu*. Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/info_docs/customs/customs_security_en.pdf [in English].
 14. WCO ANNUAL REPORT 2014-2015 (n.d.). *wcoomd.org*. Retrieved from http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/~media/WCO/Public/Global/PDF/Topics/Research/Annual%20reports/WCO_AnnRep_EN_2014_2015.ashx [in English].

Ivan Bereznyiuk, Associate Professor, Doctor of Economics

Khmelnytsky Custom, State Fiscal Service of Ukraine, Khmelnytsky, Ukraine

Igor Nestoryshen, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

State Research Institute of Customs, Khmelnytsky, Ukraine

Andriy Ocheret

Department of Customs Control and Execution of the State Fiscal Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine

"Security amendments" to the Customs Code EU: Experience of Facilitating Trade Without External Threats to the Security of the State

The issue of developing an effective system of customs control, which takes into account the interests of economic operators on simplifying foreign trade and the interests of the state to ensure an appropriate level of security remains unexplored at the present time. The aim of the article is to study European experience of forming an effective system of customs regulations, and to develop their own proposals for the development of a balanced system of customs regulation.

The European package of laws brings together the basic concepts underlying the new security model to control the external borders of the EU, such as the harmonized system for risk assessment. Security Amendment to the Community Customs Code was published in the Official Journal of May 4, 2005 It was introduced a

number of measures to strengthen security for goods crossing international borders. The amendment covers three major changes to the Customs Code: requiring traders to provide customs authorities' information on the goods during import or export; provide reliable traders trade facilitation; introduction of common risk criteria within the Community.

Based on a thorough analysis of European approaches to development of the customs administration we can summarize about the inadmissibility of a separate examination, operation and implementation of the risk management system of prior information and burnout authorized economic operator in Ukraine. These components "security amendments" in the EU are the part of a unified system that on the one hand aimed at ensuring a high level of safety of the Community and on the other - guarantees the trade community.

amendments security, Customs Code of the EU, risk analysis, the system of prior notification, authorized economic operators

Одержано (Received) 21.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 338.246.025.88

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

О.М. Кошик, ст. наук. співр., канд. екон. наук

ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, м. Київ, Україна

Н.І. Легінькова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету, м. Кіровоград, Україна

Аналіз завершального етапу приватизації в Україні: стан, проблеми, ризики

У статті проаналізовані особливості приватизації на її завершальному етапі. Наведені дані про вплив приватизаційного процесу на фінансові показники приватизації великих підприємств. Проаналізовані основні ризики проведення приватизації на завершальному етапі та шляхи мінімізації їх можливих негативних наслідків.

приватизація, завершальний етап приватизації, ефективність діяльності приватизованих підприємств, ризики приватизації

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

А.М. Кошик, ст.научн. сотр., канд. екон. наук

ГО «Інститут економіки и прогнозирования» НАН Украины, г. Киев, Украина

Н.И. Легинькова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету, г. Кіровоград, Україна

Анализ заключительного этапа приватизации в Украине: состояние, проблемы, риски

В статье проанализированы особенности приватизации на ее заключительном этапе. Приведены данные о влиянии приватизационного процесса на финансовые показатели крупных предприятий. Проанализированы риски проведения приватизации на заключительном этапе и пути минимизации их возможных негативных последствий.

приватизация, завершающий этап приватизации, эффективность деятельности приватизированных предприятий, риски приватизации

Постановка проблеми. Завершальний етап приватизації в Україні відбувається у вкрай складних економічних та політичних умовах. Він має значні особливості в порівнянні з попередніми етапами, оскільки на ньому передбачається приватизація

© В.Ф. Гамалій, О.М. Кошик, Н.І. Легінькова, 2015

значної кількості великих, в тому числі, стратегічних підприємств. Це, значною мірою, потребує особливих підходів до здійснення приватизаційних процедур. Хоча дослідження особливостей завершального етапу приватизації розпочалося ще на початку двотисячних років, питання ще недостатньо вивчено як в теоретичному, так і у практичному аспектах. Це негативно впливає на реалізацію приватизаційних проектів, що зумовлює значну актуальність проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше ґрунтовний аналіз проблем завершального етапу приватизації був здійснений О.Й. Пасхавером, Л.Т. Верховодовою, Т.Є. Воронковою, Н.В. Терещенко у 2003 році в монографії «Завершальний етап приватизації в Україні» [5]. Авторами був зроблений висновок про необхідність проголошення нової мети – завершення приватизації в Україні як соціально-економічного проекту широкомасштабної реформи власності. Особлива увага приділена проблемам визначення межі державного реального сектору економіки; підвищення інвестиційної привабливості підприємств, що приватизуються; передприватизаційної підготовки підприємств, методам забезпечення довіри суспільства до приватизації, перш за все, за рахунок досягнення прозорості та гласності при здійсненні приватизаційних процедур.

В.І. Дубровський в своїх дослідженнях послідовно розвиває тези Л. Мізеса, Ф. Хайєка, Д. Стігліца, Я. Корнаї про значно більшу ефективність діяльності приватизованих підприємств в порівнянні з державними, яку він доводив ще наприкінці 90-х та на початку двотисячних років [6; 7]. Виходячи з цього, він є прихильником прискорення приватизації. Проте цей висновок досі не знайшов практичного підтвердження в Україні.

Більш того, репрезентативне дослідження, проведене А.І. Даниленком, А.В. Федоренком, О.С. Білоусовою, Г.В. Єршовою, Л.М. Шаблістою, О.М. Кошиком у ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України по значній вибірці приватизованих великих підприємств свідчить про значне погіршення фінансових результатів їх діяльності у постприватизаційний період [3].

Проблеми ефективності діяльності приватизованих підприємств розглядає і В.М. Геєць, який значну увагу приділяє значними ризикам проведення приватизації на її завершальному етапі [1]. Виходячи з цього, він обґрунтовує висновок про те, що «приватизацію в 2015–2016 рр. потенційних об'єктів, де є ризики недоотримання доходів бюджету, доцільно відтермінувати, а приватизувати тільки інвестиційно привабливі стратегічні об'єкти, що відповідають ідеології запуску в Україні інвестиційно залежної моделі економічного зростання».

Питання сучасного етапу приватизації досліджуються також В.Т. Лановим, О.М. Давидовим, А.В. Склеповою, В.М. Трубаровим та іншими українськими економістами. Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що серед фахівців існують значні розбіжності в підходах до завершення процесу приватизації, тому ця проблема потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення існуючих проблем та підходів до їх вирішення з метою підвищення ефективності процесу приватизації на її завершальному етапі.

Виклад основного матеріалу. Завершення приватизації як масштабного соціально-економічного проекту трансформації державної власності спочатку передбачалося Урядом на 2014 рік, потім – на 2015 рік. Проте темпи приватизації в останні роки значно уповільнилися, що призвело до невиконання планів приватизації, значного зменшення кількості приватизованих об'єктів та зниження надходжень до бюджету від приватизації.

Згідно з даними звітів та інших аналітичних матеріалів Фонду державного майна України (далі – ФДМУ), які розміщуються на офіційному сайті фонду, у 2013 році кількість об'єктів, що змінили державну форму власності на приватну, складала 166 і в порівнянні з 2000 роком зменшилась більш ніж в 10 разів, комунальну форму власності змінили, відповідно, 990 об'єктів (зменшення майже в 4 рази).

У 2014 - 2015 роках зафіксоване подальше значне уповільнення процесу приватизації та різке скорочення надходжень від неї до бюджету. У 2014 році державну форму власності змінили 100 об'єктів, комунальну – 694 об'єкти. Надходження від приватизації до бюджету склали лише 465, 9 млн. грн. [1]. У січні – липні 2015 року приватизовано 58 об'єктів держвласності, комунальної – 366 об'єктів, надходження до держбюджету склали 120, 3 млн. грн.

Уповільнення процесу приватизації значною мірою було пов'язане з дією неекономічних факторів, загостренням політичної ситуації в країні. У зв'язку з цим наміри прискорити процес приватизації та завершити її 2015 році, а також підвищити її роль в поповненні доходів державного бюджету, не реалізовані.

Стрімке зростання дефіциту зведеного бюджету у 2014 р., зменшило потенційні можливості Уряду щодо залучення фінансування на ринкових умовах.

У 2015 році Держбюджет профіцитний. Проте це пов'язане, перш за все, з надмірно високою інфляцією (вересень 2015 року до вересня 2014 року – більше 50%), а також з вкрай високим податковим навантаженням на економіку. Уряд пропонує значне зниження його внаслідок прийняття нового Податкового кодексу, що, на першому етапі, може призвести до значного скорочення податкових надходжень до бюджету.

На тлі виникнення серйозних проблем з наповненням бюджету, необхідністю обслуговувати значні державні борги, в тому числі зовнішні, проблемами з залученням іноземних інвестицій та кредитів, збільшення доходів від приватизації може допомогти частково вирішити проблему збалансування бюджету.

В зв'язку з цим в Уряді заявлено про проведення найбільш масштабної приватизації, яка передбачає суттєве розширення кола об'єктів приватизації та продаж деяких стратегічно важливих підприємств. Наприкінці серпня 2014 року Уряд вніс до Верховної Ради законопроект про скорочення переліку об'єктів державної власності, які не підлягають приватизації, з 1478 до 543. В ФДМУ заявили про намір продати 1255 підприємств.

В пояснювальній записці до законопроекту зазначається, що причини скорочення переліку об'єктів, які не підлягають приватизації, такі: зміна критеріїв загальнодержавної значущості підприємств та намір позбавитися від держмонополій в деяких галузях (наприклад, з виробництва спирту, на залізницях та ін.). Пропонувалося дозволити приватизацію об'єктів важкого машинобудування, сільського господарства, транспорту, енергетичної галузі тощо, які досі було заборонено приватизувати.

Проте внаслідок відсутності необхідної законодавчої бази, а також того, що приватизація великих об'єктів потребує значного періоду передприватизаційної підготовки, початок широкомасштабного процесу приватизації було фактично перенесено на 2016 рік. Зараз, станом на жовтень 2015 року, ситуація з переліком об'єктів, які будуть приватизовані, залишається невизначеною.

Успішна реалізація приватизаційних планів Уряду потребує як вирішення політичних проблем (завершення АТО, оскільки інвестори навряд чи будуть активно вкладати значні кошти в країну, в якій зберігається загроза відновлення бойових дій), так і економічних (продовження кредитування з боку МВФ та інших міжнародних фінансових організацій, стабілізація ситуації в грошово-кредитній сфері, припинення падіння економіки та відновлення економічного зростання тощо).

Необхідність наповнення державного бюджету шляхом приватизації не викликає сумнівів. Разом із тим, слід звернути увагу на значні ризики і застереження щодо доцільності масштабної приватизації державного майна

Вони пов'язані, перш за все, з можливістю зниження ефективності діяльності великих підприємств в постприватизаційний період. Теза про те, що перехід до приватної власності автоматично забезпечує покращення показників роботи підприємств, поки не знайшла практичного підтвердження в Україні.

ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України» було проведено дослідження ефективності діяльності приблизно 700 великих підприємств на основі показників балансів приватизованих підприємств, наданих Фондом держмайна України та Державною службою статистики України. Основною метою дослідження було проаналізувати ефективність діяльності підприємств, приватизованих у 2002–2004 рр., в рік до приватизації, рік здійснення приватизації, рік після приватизації, 2007 рік (рік «пікового» докризового розвитку економіки), 2009 рік («пік» кризи) та 2010 рік (початок нестійкого відновлення економіки, який невдовзі змінився глибоким спадом).

Результати проведеного дослідження по репрезентативній вибірці підприємств, переважно великих, приватизованих у 2002–2004 рр., дали можливість зробити наступні висновки.

Приватизовані підприємства не тільки не демонстрували значного покращення фінансових результатів діяльності, а здебільшого погіршили їх у 2009–2010 рр. в порівнянні з доприватизаційним періодом та показниками року приватизації. Деякі результати дослідження наведені в табл. 1.

Таблиця 1 – Погіршення фінансових результатів діяльності підприємств після їх приватизації

№ з/п	Деталізація причин погіршення фінансових результатів
1	Значно погіршилися показники рентабельності виробництва, діяльності, власного капіталу та активів підприємств
2	Обсяг чистого прибутку підприємств за рік до проведення приватизації значно перевищував показники 2009–2010 рр.
3	У 2010 р. обсяг дебіторської заборгованості у 7 разів перевищував показник доприватизаційного року
4	Частка довгострокової і поточної дебіторської заборгованості у валюті балансу мала тенденцію до постійного зростання
5	Погіршилася платоспроможність приватизованих підприємств обраної вибірки, що спричинило порушення їх фінансової стійкості, зокрема, частка боргів у валюті балансу збільшилася майже удвічі
6	Приватизовані підприємства характеризуються низькими рівнями ліквідності, які в окремі післяприватизаційні роки були нижчими, ніж у доприватизаційний рік, і нижчими за їхні нормативні значення.

Джерело: [2].

Крім того, погіршився найбільш узагальнюючий показник фінансового стану підприємств – фінансовий результат до оподаткування. Незважаючи на високу інфляцію, навіть в абсолютному вимірі знизилися показники чистого прибутку.

Такі результати приватизації значною мірою зумовлені непрозорим та закритим характером приватизації, коли власність переходила не до найбільш ефективних, а для визначеного заздалегідь кола покупців, здатних впливати на рішення органів приватизації.

В подальшому такі репрезентативні дослідження не проводилися. Проте в умовах сучасної глибокої економічної кризи та ускладнення економічної ситуації немає підстав вважати, що тенденції принципово змінилися.

Продаж майна в екстремальних умовах (відповідно до теорії і практики фінансів) можливий лише за умови заниження ціни порівняно із так званою справедливою ціною активу. Навіть застосування прозорих конкурентних приватизаційних процедур з продажу стратегічно важливих державних підприємств, внесених у перелік, не дозволить нівелювати інвестиційні ризики, які в 2015 – 2016 рр. в Україні залишатимуться настільки високими, що ціна продажу об'єктів державного майна може виявитися в рази нижчою, ніж за звичайних умов.

У зв'язку з несприятливою макроекономічною та зовнішньополітичною ситуацією у країні значне нарощування надходжень від приватизації при продажу об'єктів за справедливими цінами у 2016 році є дуже проблематичним, поповнення доходів бюджету може бути забезпечене лише шляхом розпродажу майна за низькими цінами.

Існують значні ризики, пов'язані з приватизацією в базових галузях економіки, особливо енергетиці. Про це зокрема свідчить негативний досвід приватизації в Росії.

Для залучення інвестицій в російську енергетику її приватизація супроводжувалася лібералізацією тарифної політики. Вважалося, що демонополізація галузі внаслідок її приватизації різними інвесторами створить конкурентне середовище, в якому ціни на енергію будуть знижуватися.

Проте фактично основним результатом приватизації стало неконтрольоване швидке зростання тарифів, що загрожувало, перш за все, тяжкими соціальними наслідками для населення. Інвестиції в галузь не прийшли, що не дозволило здійснити її модернізацію. Держава була вимушена повернутися до обмеження тарифів у «ручному режимі». А це, в свою чергу, призвело до масового відтоку приватного капіталу з галузі та відновлення домінування в ній державних корпорацій [1].

Приватизація енергетики іноземними інвесторами також призвела до значного росту тарифів та масових заворушень в Болгарії, які завершилися відставкою уряду. Аналогічна ситуація у Вірменії призвела до так званого «тарифного майдану», після чого рішення про підвищення тарифів було переглянуто.

Ефективність приватизації може бути значно знижена у зв'язку із очікуваннями інвесторів щодо реприватизації в Україні. Навіть поодинокі випадки та обговорення питань щодо можливості реприватизації у впливових колах погіршують і без того несприятливий загальний інвестиційний клімат в країні. Проте проблема існує, оскільки значна кількість об'єктів, в тому числі великих та стратегічних, була приватизована фактично за безцінь.

Ризики розпродажу об'єктів приватизації фактично за безцінь пов'язані також з обмеженістю інвестиційних ресурсів, як зовнішніх, так і внутрішніх. У липні 2015 р. Держстат опублікував дані, які свідчать про значний відтік іноземного капіталу. Якщо станом на 1 січня 2014-го обсяг зовнішніх інвестицій склав \$57,3 млрд., то на початок 2015-го цей показник знизився до \$45,9 млрд., а на 1 липня впав вже до \$42,9 млрд. За останні 1,5 року з країни пішло більш ніж \$14 млрд. Це чверть від усіх іноземних інвестицій, залучених за всі 24 роки незалежності.

Обсяг капітальних інвестицій за цей період знизився проти аналогічного періоду минулого року на 9,2%. Брак інвестиційних коштів обмежує конкуренцію при продажу об'єктів приватизації, що призведе до заниження їх вартості.

Ефективність приватизації значно знижується внаслідок відсутності дієвої передприватизаційної підготовки об'єктів, основною складовою якої є їхня реструктуризація.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Процес приватизації в Україні мав значні деформації, що не дозволило вирішити проблеми приходу на підприємства ефективних власників та підвищення ефективності діяльності підприємств в постприватизаційний період. Репрезентативне дослідження, проведене в ДУ «ІЕП» НАН України свідчить про значне погіршення фінансових результатів ряду вітчизняних підприємств після приватизації, причому ця тенденція має довготривалий характер. Без радикальної зміни підходів до здійснення процесу приватизації на завершальному етапі її ефективність викликає значні сумніви.

На завершальному етапі приватизаційного процесу в Україні, серед вимог підвищення його ефективності, що постійно проголошуються, але весь час порушуються, слід зазначити наступні:

- забезпечення максимальної прозорості процесу приватизації та доступності відповідної інформації для потенційних інвесторів та широких кіл громадськості;
- забезпечення реальної конкуренції, недопущення приватизації об'єктів заздалегідь визначеними покупцями (в тому числі заборона на проведення приватизаційних конкурсів з одним учасником або групою пов'язаних осіб, як це відбулося з «Укртелекомом»).

Для вирішення проблеми підвищення ефективності предприватизаційної реструктуризації підприємств необхідно втілити комплекс заходів, скерованих на збільшення обсягів джерел фінансування, посилення впливу державних органів на прискорення та підвищення ефективності реструктуризаційних процесів. Зокрема, слід прискорити вирішення питання щодо створення Банку реконструкції та розвитку. Але, оскільки це досить складний процес, який не вдалося «запустити» протягом двох десятиліть, тимчасово доцільно створити позабюджетний Фонд реструктуризації.

Задля активізації участі іноземних інвесторів в приватизації об'єктів державної власності в Україні доцільно забезпечити:

- покращення інвестиційного клімату шляхом максимального спрощення дозвільних процедур для іноземних інвесторів, забезпечення вільного входження інвестицій в Україну, зменшення адміністративного та податкового тиску на іноземних інвесторів;
- повернення до здійснення приватизаційних процедур переважно на засадах некомерційних конкурсів, що передбачають фіксовану ціну продажу та максимальні інвестиційні зобов'язання в постприватизаційний період. Це дозволить збільшити попит іноземних інвесторів на українські об'єкти державної власності, які підлягають приватизації. Одностороння орієнтація виключно на максимальну ціну об'єктів приватизації, покриття за рахунок доходів від неї бюджетних видатків часто призводить до того, що на підприємства приходять власники, які не здійснюють належних інвестицій в модернізацію та розвиток виробництва;
- створення вільних економічних зон з використанням сучасного світового досвіду забезпечення їх ефективного функціонування та врахуванням негативного досвіду запровадження ВЕЗ в Україні у попередні роки.

Альтернативою реприватизації як механізму компенсації бюджетних втрат від продажу об'єктів державної власності за необґрунтованими цінами може бути використання досвіду Великої Британії, де у 2007 р. був запроваджений одноразовий податок на приватизовані в період діяльності уряду Маргарет Тетчер активи. Це дозволило залучити до бюджету 10 млрд. фунтів стерлінгів. В Україні можливе використання розрахунку розмірів такого податку з урахуванням досвіду Великобританії та вітчизняної специфіки.

З метою мінімізації соціальних втрат від діяльності приватних підприємств в енергетичній галузі доцільне запровадження більш ефективної системи державного регулювання цін на електроенергію, дієвої протидії їх неконтрольованому зростанню.

Перспективи подальших досліджень проблеми пов'язані, перш за все, зі значним підвищенням якості їх проведення. Дані, які надаються Фондом держмайна, Держстатом, Мінекономрозвитку, не дозволяють провести повноцінний аналіз діяльності підприємств в постприватизаційний період. Потрібно створення системи моніторингу діяльності таких підприємств, перш за все, на макро- і мезорівні.

Потрібно вивчення і узагальнення досвіду деяких розвинених країн (наприклад, Італії) по націоналізації неефективних приватизованих підприємств з їх поданим фінансовим оздоровленням та реприватизацією.

Список літератури

1. Геєць В.М. Від квазіринку до ринку та інвестиційного зростання [Електронний ресурс] / В.М. Геєць. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/vid-kvazirinku-do-rinku-ta-investiciynogo-zrostannya-html>
2. Даниленко А. Ефективність діяльності приватизованих підприємств в Україні. Науково – аналітична записка [Текст] / А. Даниленко, Г. Єршова, О. Білоусова. [та ін.] – К. : ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2013.
3. Дубровський В. Умови завершення приватизації в Україні. Аналітичний звіт та рекомендації для Державної програми приватизації [Текст] / В. Дубровський, О. Пасхавер, Л. Верховода, Б. Блащик. – Київ, Варшава : Центр соціально економічних досліджень, 2007. – 94 с.
4. Ефективність діяльності приватизованих підприємств в Україні. Фінансовий механізм забезпечення розвитку реального сектора України: науково – аналітична доповідь [Текст] / Під ред. А.І. Даниленка. – К. : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – 2014. – С.34 – 36.
5. Пасхавер О. Й. Завершальний етап приватизації в Україні [Текст] : [наук. вид.] / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Т. С. Воронкова, Н. В. Терещенко. – К. : Міленіум, 2003. – 78 с.
6. Українська приватизація : Плюси і мінуси [Текст] : монографія / Є.І. Головаха, В.І. Дубровський, О.М. Кошик, О.Г. Білоцерківець ; Під ред. О.Й.Пасхавера ; Центр екон. розв. – К. : Альтерпрес, 2001. – 208 с. – С. 114 – 204.
7. Ширмер Я. Недержавний сектор працює краще [Текст] / Я. Ширмер, В. Дубровський, Т. Шигаєва // Перспективні дослідження. – К. : МЦПД. – 1999. – № 1. – С. 49 – 60.

References

1. Heiets, V.M. Vid kvazirynku do rynku ta investytsiinoho zrostannia [From quasi market to market and investment growth]. *gazeta.dt.ua*. Retrieved from <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/vid-kvazirinku-do-rinku-ta-investiciynogo-zrostannya-html> [in Ukrainian].
2. Danylenko, A., Yershova, H., Bilousova, O., Koshyk, O., Fedorenko, A., & Shablysta L. (2013). *Efektivnist diialnosti pryvatyzovanykh pidpriemstv v Ukraini. Naukovo – analychna zapyska [The effectiveness of privatized enterprises in Ukraine. Scientific - analytical note]*. Kyiv: DU «In-t ekon. ta prohnouzuv. NAN Ukrainy» [in Ukrainian].
3. Dubrovskiy, V., Paskhaver, O., Verkhovoda L., & Blashchik, B. (2007). *Umovy zavershennia pryvatyzatsii v Ukraini. Analychnyi zvit ta rekomendatsii dlia Derzhavnoi prohramy pryvatyzatsii [Terms completion of privatization in Ukraine. Analytical report and recommendations for the State Privatization Program]*. Kyiv, Varshava: Tsentr sotsialno ekonomichnykh doslidzhen [in Ukrainian].
4. Danylenko, A.I. (Eds.). (2014). *Finansovyi mekhanizm zabezpechennia rozvytku realnoho sektora Ukrainy: naukovo – analychna dopovid [Financial mechanism ensuring the development of the real sector of Ukraine: Scientific - analytical report]*. Kyiv: DU «In-t ekon. ta prohnouzuv. NAN Ukrainy» [in Ukrainian].
5. Paskhaver, O.I., Verkhovodova, L.T., Voronkova, T.Ie., & Tereshchenko, N.V. (2003). *Zavershalnyi etap pryvatyzatsii v Ukraini [The final stage of privatization in Ukraine]*. Kyiv: Milenium [in Ukrainian].
6. Holovakha, Ie.I., Dubrovskiy, V.I., Koshyk, O.M., & Bilotserkivets, O.H. (2001). *Ukrainian privatization: Pros and Cons*. O.I.Paskhaver (Ed.). Kyiv: Alterpres [in Ukrainian].

7. Shyrmer, Ia., Dubrovskiy, V., & Shyhaieva, T. (1999). *Nederzhavnyi sektor pratsiuie krashche* [The private sector works better]. *Perspektyvni doslidzhennia – Perspective Researches, 1*, 49-60 [in Ukrainian].

Vladimir Gamaliy, Professor, Doctor of Physical and Mathematical Science
Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Olexsandr Koshik, Research Scientist, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
"Institute of Economics and Forecasting" of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Nina Leginkova, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Kirovohrad Flight Academy of the National Aviation University, Kirovohrad, Ukraine

Analysis of the Final Phase of Privatization in Ukraine: State, Problems and Risks

The article highlights existing problems and approaches to their solution to improve the efficiency of the privatization process in its final stage.

The necessity of filling of the state budget by privatizing does not cause doubts. Together with that, it follows to pay attention to considerable risks and warning in relation to expediency of the scale privatizing of state property (worsening off in financial performance of enterprises indicators is in a post privatization period; a sale of objects is on the considerably under stated prices; risks of re-privatization and others like that). There are the considerable risks related to privatizing in base industries of economy, especially to energy. About it, in particular, negative experience of her privatizing testifies in Russia. On the finishing stage of privatization process in Ukraine, among the requirements of increase of his efficiency, that proclaimed constantly, but violated all the time, it should be noted following: providing of maximal transparency of process of privatizing and availability of corresponding information for potential investors and wide circles of public; providing of the real competition, non-admission of privatizing of objects by in good time certain customers (including prohibition on realization of privatization competitions for one participant or group of constrained persons).

The prospects of further researches of the problem are constrained, foremost, with the significant increase of the quality of their implementation. It is necessary creation of the system of monitoring of activity of such enterprises, foremost, on macro - and mesolevel. We must study and summarize the experience of some developed countries (for example Italy) on the nationalization of inefficient privatized companies with their financial recovery and re-privatization.

privatization, the final stage of privatization, the performance of privatized enterprises, privatization risks

Одержано (Received) 06.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 26.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 330.113.2

С.В. Бурлуцька, доц., канд. екон. наук
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Ентропійні параметри соціально-економічної пружності регіонів

У статті розглянуті питання оцінки ентропійних параметрів соціально-економічної пружності регіонів. Проведено кластерний аналіз за параметром структурної ентропії (за видами економічної діяльності) та глибиною шоку (падіння валового регіонального продукту) за 2013-2014 роки). Визначені регіональні особливості пружної реакції на шоківі збурення. Емпірично підтверджено прояв ефектів модульності, структурної нейтральності, міжрегіональної субституційності та компліментарності. Наведені пропозиції щодо покращення інформаційної вірогідності ентропійних параметрів соціально-економічної пружності.

регіон, соціально-економічна пружність, модульність, структурна нейтральність, компліментарність, субституційність

С.В. Бурлуцкая, доц., канд. экон. наук

Одесский национальный экономический университет, г. Одесса, Украина

Энтропийные параметры социально-экономической упругости регионов

В статье рассмотрены вопросы оценки энтропийных параметров социально-экономической упругости регионов. Проведен кластерный анализ по параметрам структурной энтропии (по видам экономической деятельности) и глубины шока (падения валового регионального продукта в 2013-2014 годах). Определены региональные особенности упругой реакции на шоковые возмущения. Эмпирически подтверждено проявление эффектов модульности, структурной нейтральности, межрегиональной субституциональности и комплементарности. Приведены предложения по улучшению информационной достоверности энтропийных параметров социально-экономической упругости.

регион, социально-экономическая упругость, модульность, структурная нейтральность, комплементарность, субституционность

Постановка проблеми. Економічна, фінансова та політична криза, що розгорнулася в Україні на початку 2014 року призвела до катастрофічних наслідків в усіх сферах життєдіяльності. Власне кажучи, події останніх двох років ілюструють найбільш суттєвий шоківий вплив на вітчизняну соціально-економічну систему за усі роки незалежності України. Зростання невизначеності ринкового середовища ускладнило процес прийняття управлінських рішень як на національному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Поглиблення на цьому фоні регіональних диспропорцій, військові дії на сході України ще більш посилили існуючі територіальні диспропорції та обумовили необхідність розробки диференційованих підходів до формування стратегії та тактики регіонального розвитку. Вирішення поставленої проблеми неможливе без досконалого вивчення особливостей реакції регіональних систем на рецесійні прояви. Особливої уваги заслуговує дослідження пружної реакції соціально-економічних систем на шоківі збурення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Феномен пружності має велике значення у забезпеченні сталого розвитку будь-якої відкритої соціально-економічної системи. Наявні дослідження провідних фахівців у цій галузі, поперед усе, мають міждисциплінарний характер та стосуються питань еколого-економічної пружності. Слід відзначити останні роботи Роуза А. [8], Перрінгза К. [7], Гундерсон Л. [6] та ін. Нажаль, вітчизняні дослідники не приділяють достатньої уваги проблемам пружності та розглядають її більше як додаткову характеристику сталого розвитку. Наприклад, у роботі Глухої Г. [2] пружність розглядається як одна з трансформаційних властивостей чинників економічного зростання. Певний дефіцит теоретико-методологічного та емпіричного обґрунтування доцільності використання феномену пружності у дослідженні регіональних систем обумовлює актуальність наукового пошуку в цьому напрямку.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення ентропійних характеристик соціально-економічної пружності регіонів як реакції на шоківі збурення економіки України в 2013-2014 роках.

Виклад основного матеріалу. В попередніх роботах нами був запропонований концепт пружності, як спроможності економіки (регіону) протистояти або відновлюватися після ринкових, конкурентних, екологічних і інших зовнішніх шоків і повертатися на шлях зростання, при необхідності, перетерпівши адаптивні зміни у економічних, соціальних та інституціональних механізмах [1, с. 55]. Центральне питання полягає у визначенні чинників, що обумовлюють відмінності у пружній реакції регіонів, міста або певних територій. Накопичені закордонними дослідниками емпіричні дані свідчать про істотність таких відмінностей [8], і подальший напрямок досліджень повинен бути спрямований на формування відповідного теоретичного та методичного підґрунтя. Різні наукові школи пропонують своє розв'язання поставленого питання. Так, сучасна теорія ендегенного економічного зростання підкреслює важливість локальної продуктивності та мобільності капіталу. В межах

еволюційної економічної географії найбільш визначальними є секторна різноманітність виробництва, інноваційна спроможність та відповідні інституційні механізми [6, 7]. Фактично, регіональна соціально-економічна пружність - результат взаємодії комплексу факторів, перша з яких - загального економічного характеру (варіюються від регіону до регіону або від міста до міста) [5]. Друга група факторів – специфічні, дієві виключні в місцевому масштабі. І нарешті, третя група факторів, що обумовлені більш широкими інституційними умовами або чинниками міжнародного впливу. Національна політика, спрямована, наприклад, на подолання рецесійних проявів, може справити неоднаковий вплив на різні регіони, забезпечуючи швидке відновлення в певних регіонах і, можливо, навіть перешкоджати відновленню в інших. Іншим напрямком державної політики може бути цілеспрямований вплив на регіони особливо уражені шоким впливом (наприклад можливі заходи по відновленню Донецької та Луганської області).

З певним спрощенням, регіональна соціально-економічна пружність може визначатися динамікою чотирьох базових взаємодіючих підсистем: структурна бізнес підсистема; підсистема ринку праці; фінансова підсистема; підсистема управління. Вважається, що перша підсистема є визначальною у забезпеченні пружної реакції регіону та віддзеркалює дію специфічних чинників місцевого (регіонального масштабу). Саме економічна структура регіону (структура наявних видів діяльності) може впливати на схильність і уразливість до різних видів шоку та сформувати надійність територіальної соціально-економічної системи. Оцінка економічної структури може передбачати визначення як загальної структурної диверсифікації, так і параметрів модульності, структурної субституційності та компліментарності.

Модульність передбачає, що економіка регіону буде більш стійкою, а, отже, і більш пружною, якщо її галузі промисловості тісно не зв'язані в місцевому масштабі (негативним прикладом є пов'язаність Авдіївського коксохімічного заводу та Маріупольського металургійного комбінату та порушення їх діяльності у результаті військових дій у Донецькій області). При цьому допускається наявність некритичної залежності у межах ланцюжка поставок. Структурна субституційність, у свою чергу, ілюструє спроможність секторів або фірм замінювати один одного в умовах кризи, та можливість альтернативного або пов'язаного використання регіональних ресурсів. Таким чином, особливе значення для пружності має не тільки економічна різноманітність, але й спроможність цієї різноманітності забезпечувати модульність і надлишковість, обмежуючи поширення шоку через економічну структуру регіону. Модульність гіпотетично спроможна забезпечити переорієнтацію наявної структури до більш еластичних або міцних регіонів.

Разом з тим, дослідниками підкреслюється важливість так званої «структурної компліментарності» у забезпеченні сталого розвитку регіональної економіки. Чим більше «зв'язаність» між галузями промисловості регіону, особливо компліментарність характеристик людського капіталу, тим вище рівень пристосовуваності економіки у довгостроковому періоді. Так, для робітників з'являються додаткові можливості для працевлаштування у інших типах економічної діяльності, якщо їх «первісна» галузь увійде в рецесійний стан. Таким чином, з одного боку, структурна компліментарність суперечить модульності, але, з іншого боку, збільшує потенціал для адаптивного перерозподілу ресурсів між різними видами діяльності.

Будь-який шоким вплив на соціально-економічну систему передбачає певне порушення існуючих зв'язків та привнесення певного «хаосу». З такої позиції доцільним є використання ентропійних оцінок функціонування регіону. Таким чином, фактично потребується одночасний аналіз великої кількості показників: виробництва, зайнятості, валютних курсів та ін. У першому наближенні припустимо обмежитися обсягом виробництва регіонального продукту за окремими видами економічної діяльності, а використання в якості коригуючого коефіцієнту курсу гривні до долара

США дозволить забезпечити порівнянність показників у часі та врахувати стан (волатильність) грошового обігу.

Достовірність оцінки рівня ентропії часових рядів залежить від довжини досліджуваного шаблону (вектору) даних, але наявні ретроспективні дані щодо динаміки ВРП в Україні не достатні для повного аналізу. До того ж регіональний аспект та специфіка досліджуваної проблематики передбачає, головним чином, вивчення структурної ентропії. Для кількісної оцінки структурної диверсифікації регіонів пропонується модифікувати ентропійну функцію К. Шенона [3, с. 26] та розрахувати рівень структурної ентропії (S) за видами економічної діяльності:

$$S = \sum_{i=1}^n \frac{ОРП_i}{ОРП_\Sigma} \text{Ln} \left(\frac{1}{\frac{ОРП_i}{ОРП_\Sigma}} \right), \quad (1)$$

де ОРП_i – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за і-им видом економічної діяльності (з аналізу виключено лише секції «Т» та «U» (діяльність домашніх господарств та екстериторіальних організацій і органів), що обумовлено обмеженістю наявної статистичної інформації);

ОРП_Σ – сукупний обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) окремого регіону (області), тис. грн.

Отримані показники структурної ентропії за 2014 рік (рис. 1) вказують на досить високий рівень регіональних диспропорцій: від максимального значення 1,669 нат для Одеської області та мінімальних 0,835 нат для Луганської області. Більш високе значення ентропії вказує на переважно рівномірний розподіл реалізації продукції між видами діяльності. Низьке значення ентропії – перевага певного виду (видів) діяльності над іншими. Абсолютний показник ентропії (високий або малий) не містить інформації щодо реакції регіону на шоківі збурення. Перед усе, важлива динаміка ентропії відносно певного базисного рівня, так званої «норми хаотичності». Дійсно досить близькі за своїм рівнем показники ентропії Донецької, Дніпропетровської, Запорізької та Полтавської областей не свідчать про їх однаковий стан у світлі проведення АТО на сході України.

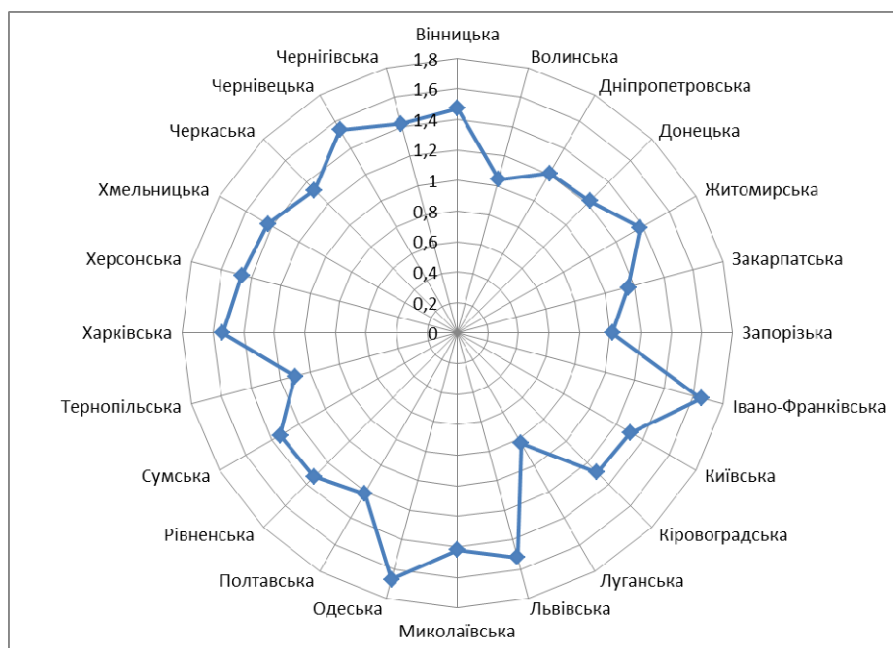


Рисунок 1 – Показники структурної ентропії (2014 рік)

Джерело: розраховано за даними [4].

Обробка (ієрархічна кластеризація) стандартизованих даних (рис. 1) в програмному пакеті IBM SPSS Statistics забезпечила більшу інформативну базу для додаткових висновків. Результати порівняння (рис.2) швидкості зміни структурної ентропії та глибини шоку (відсотка падіння ВРП у доларовому вимірюванні в розрахунку на особу) вказують на істотні відмінності в пружній реакції регіонів (областей) на шокове збурення. По-перше, ідентифікуються три базових кластери по критерію співвідношення глибини шоку та швидкості зміни ентропії. Перший кластер (Луганська та Донецька області) характеризується найбільшою глибиною шоку (падіння ВРП у 2014 році 66,64% та 52,79% відповідно) й скороченням структурної ентропії на 0,2305 нат та 0,10618 нат. Умовно ці дві області можливо вважати ендогенним джерелом поточного рецесійного шоку. Зрозуміло, що поточна криза національної економіки має досить глибоке системне коріння, проте, події на сході України стали визначальним драйвером значного падіння національного виробництва та загального добробуту населення.

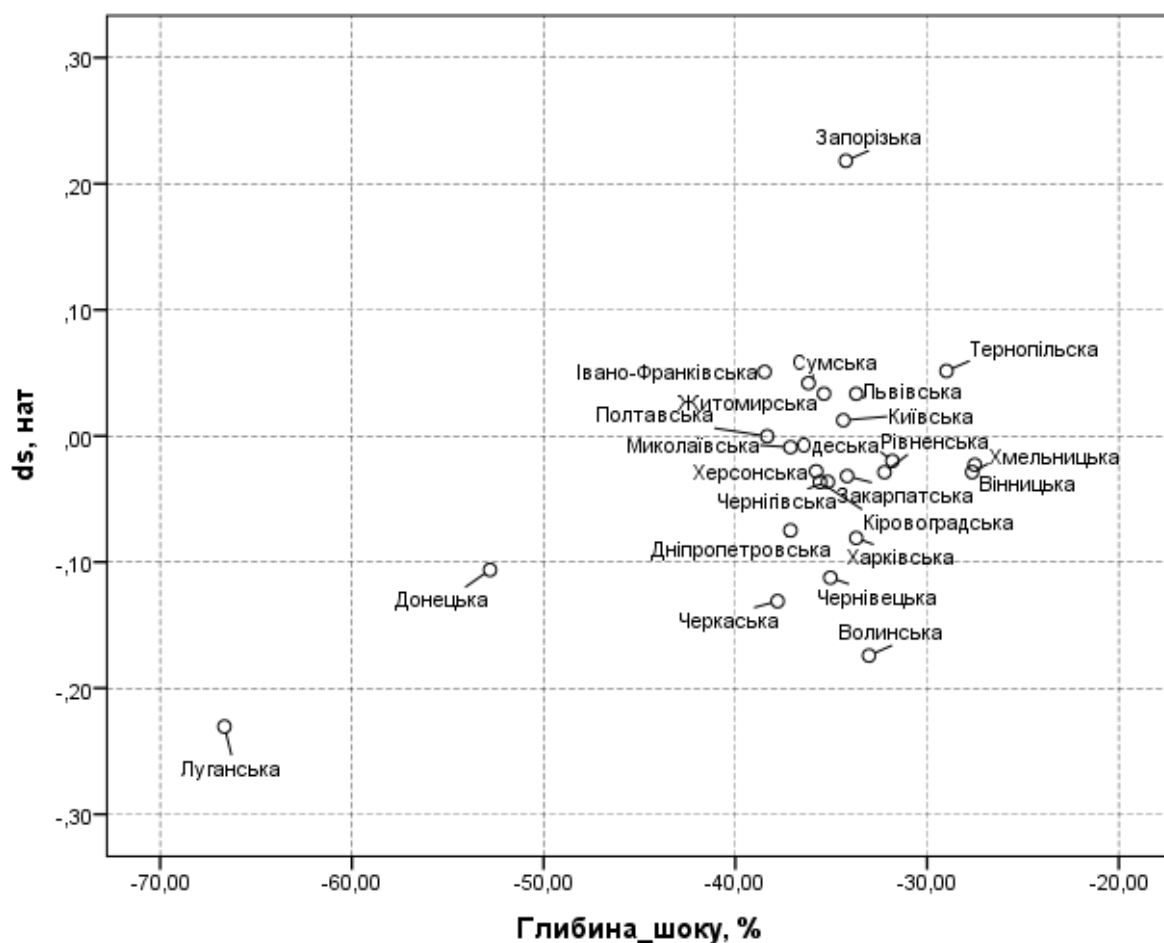


Рисунок 2 – Кластерний аналіз глибини шоку та швидкості зміни ентропії (2013-2014 роки)
Джерело: розраховано за даними [4].

Другий кластер (Запорізька область) при середньому (порівняно з національним показником) рівні падіння ВРП – 34,23, має найвищий показник зростання ентропії (0,2182 нат). Це пояснюється активними процесами спрямованими на вирівнювання структури діяльності. Так, порівняно з 2013 роком, частка реалізації продукції промислового виробництва впала від 83,21% до 70,12% (абсолютне зростання склало 17681,5 млн. грн. у поточних цінах), проте зросла частка оптової та роздрібно торгівлі

на 16,38%. Таким чином, можна досить впевнено констатувати що це ілюстрація міжрегіональної компліментарності. За промисловою структурою Запорізька область досить подібна до Донецької області, а отже існує можливість ефективного переливу капіталів з зони шоку до більш стабільної та компліментарної територій. Цьому сприяє надзвичайно висока пов'язаність економічних секторів аналізованих територій в межах Групи СКМ Ріната Ахметова.

Третій, найбільш представлений кластер, враховує усі інші області (АР Крим не включено до вибірки) з рівнем глибини шоку 27-38%% та коливанням швидкості ентропії від +0,0515 нат до -0,1742 нат. Слід зазначити, що більшість представників цього кластеру відреагували на шоківий вплив падінням структурної ентропії та підвищення рівня концентрації економічної діяльності. Виключення з вибірки областей – джерел рецесійного шоку та комплементарної до них Запорізької області – дозволяє провести додаткову етапну декомпозицію третього кластеру (табл. 1).

Результати аналізу додаткової кластеризації областей третього кластеру вказують на найбільшу прийнятність (в межах дослідження ентропії) виділення 4 додаткових груп. Саме такий поділ дозволяє врахувати як вектор зміни ентропії, так і рівень глибини шоку. Перший підкластер (Вінницька, Тернопільська та Хмельницька області) характеризуються мінімальним рівнем глибини шоку (27-28%%) та мінімальною динамікою структурної ентропії (від +0,05 до -0,02 нат). Можна вважати, що ці області потерпають від загально системної кризи (чим і пояснюється падіння ВРП), але їх регіональна модульність відносно Сходу країни забезпечує певну стабільність структурної ентропії.

Таблиця 1 – Декомпозиція областей третього кластеру

Область	Належність до підкластеру			
	5 підкластерів	4 підкластери	3 підкластери	2 підкластери
Вінницька	1	1	1	1
Волинська	2	2	2	2
Дніпропетровська	3	3	2	2
Житомирська	4	4	3	2
Закарпатська	4	4	3	2
Івано-Франківська	5	4	3	2
Київська	4	4	3	2
Кіровоградська	4	4	3	2
Львівська	4	4	3	2
Миколаївська	5	4	3	2
Одеська	4	4	3	2
Полтавська	5	4	3	2
Рівненська	4	4	3	2
Сумська	4	4	3	2
Тернопільська	1	1	1	1
Харківська	3	3	2	2
Херсонська	4	4	3	2
Хмельницька	1	1	1	1
Черкаська	3	3	2	2
Чернівецька	3	3	2	2
Чернігівська	4	4	3	2

Джерело: побудовано за даними [4].

До другого підкластеру віднесено тільки Волинську область з середнім рівнем глибини шоку та максимальною, порівняно з вибіркою, швидкістю падіння ентропії – 0,174 нат. Слід зазначити, що в структурі економічної діяльності Волинської області майже не відбулося значних змін у базових галузях. Єдині суттєві зміни стосуються секції «Професійна, наукова та технічно діяльність» (падіння на 96,65%), що є скоріш за все винятком, чим системним наслідком рецесійного шоку. Третій кластер (Дніпропетровська, Харківська, Черкаська та Чернівецька області) має вищу глибину шоку (орієнтовно 36%) та від'ємне значення швидкості ентропії. Четвертий підкластер є дзеркальним відображенням попереднього та характеризується підвищенням рівня ентропії. Подальша кластеризація додатково розподіляє області четвертого підкластеру, що має несуттєву інформаційну цінність.

Можна припустити, що однакова глибина шоку для третього та четвертого підкластеру обумовлена загальною системною кризою в економіці, а знак ентропії має зв'язок з міжрегіональною субституційністю та компліментарністю. Зрозуміло, що ці процеси реалізуються одночасно, але найбільш вірогідно, що зростання ентропії є результатом переливу ресурсів (людських, фінансових) та переважним проявом компліментарності, а скорочення – навпаки переважанням субституційності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження ентропійних параметрів соціально-економічної пружності регіонів вказують на існування істотного зв'язку між глибиною рецесійного шоку та швидкістю зміни структурної ентропії. Визначено, що за пружною реакцією на ендегенне збурювання національної економіки можлива ідентифікація трьох типів регіонів: з чітко вираженою структурною компліментарністю та значним зростанням ентропії; з структурною нейтральністю та відносною стабільністю ентропії; з комбінацією структурної компліментарності й субституційності та відповідною динамікою ентропії. Слід зауважити, що для більш досконалої оцінки ентропійних параметрів пружності слід обов'язково враховувати зміни параметрів ринку праці та ринку капіталів (базових ендегенних чинників ентропії економічних видів діяльності) та інтенсивність експортно-імпортних потоків (екзогенного чинника).

Список літератури

1. Бурлуцька С. Ідентифікація параметрів пружності регіонів України [Текст] / С. Бурлуцька // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2015. – №13. – С.54–61.
2. Глуха Г.Я. Система факторів економічного зростання: теоретико-методологічний аспект [Текст] / Г.Я. Глуха // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 223–231.
3. Королев О. Применение энтропии при моделировании процессов принятия решений в экономике [Текст] : монография / О. Королев, А. Сигал / Под ред. доц. А. В. Сигала. – Симферополь: Издательство «ОДЖАКЪ», 2013. – 148 с.
4. Статистичний щорічник «Україна у цифрах у 2014 році» [Текст] / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук. – К., 2015. – 238 с.
5. Burlutski S. The «resources curse» and special features of the economic growth in Ukraine [Текст] / S. Burlutski, Sv. Burlutski. - Journal of Life Economics. Istanbul, 2015. – 2(1). – P.21–26.
6. Gunderson L. Resilience Now More than Ever (editorial) [Електронний ресурс] / L. Gunderson L., C. Folke // Ecology and Society. - 2005. – 10 (2). – Режим доступу: <http://www.ecologyandsociety.org/vol10/iss2/art22/>.
7. Perrings C. A. Resilience and sustainable development [Текст] / С.А. Perrings // Environment and Development Economics. – 2006. – v.11. – P. 417–427.
8. Rose A. Economic resilience to natural and man-made disasters: Multidisciplinary origins and contextual dimensions [Текст] / A. Rose // Environmental Hazards. – 2007. – is.7. – P. 383–398.

References

1. Burlutski, S. (2015). Identyfikatsiia parametriv pruzhnosti rehioniv Ukrainy [Identification of regions resilience parameters of Ukraine]. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu - Bulletin of Volyn Institute of Economics and Management*, 13, 54-61 [in Ukrainian].

2. Hlukha, H.Ia. (2014). Systema faktoriv ekonomichnoho zrostantia: teoretyko-metodolohichniy aspect [The system of economic growth factors: theoretical and methodological aspect]. *Marketynh i menedzhment innovatsii - Marketing and Innovation Management 1*, 223-231 [in Ukrainian].
3. Korolev, O., & Sigal, A. (2013). *The use of entropy in modeling the decision-making processes in the economy*. A. Sigal (Ed.). Simferopol: ODZhAK.
4. Ukraine in numbers in 2014: Statistical Yearbook. (2015). *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Kyiv.
5. Burlutski, S., & Burlutski, Sv. (2015). The «resources curse» and special features of the economic growth in Ukraine. *Journal of Life Economics*, 2(1), 21-26 [in English].
6. Gunderson, L., & Folke, C. (2005). Resilience-Now More than Ever (editorial). *Ecology and Society*, 10(2). Retrieved from <http://www.ecologyandsociety.org/vol10/iss2/art22/> [in English].
7. Perrings, C. A. (2006). Resilience and sustainable development. *Environment and Development Economics*, Vol.11, 417-427 [in English].
8. Rose, A. (2007). Economic resilience to natural and man-made disasters: Multidisciplinary origins and contextual dimensions. *Environmental Hazards*, 7, 383-398 [in English].

Svitlana Burlutska, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

Entropy Parameters of Socio-Economic Resilience of Regions

The events of the past two years illustrate the most significant shock effect on the domestic socio-economic system. In this context deepening of territorial imbalances necessitated the development of differentiated approaches to formation of strategy and tactics for regional development. The solution of this problem is impossible without a perfect research of reaction features of regional systems on recessionary symptoms. The purpose of this investigation is the definition of entropy characteristics of the region socio-economic resilience as a response to shock disturbances of Ukrainian economy in 2013-2014.

Socio-economic resilience is the ability of an economy (region) to withstand or recover from market, competitive, environmental, and other external shocks and to return to the path of growth. The economic structure of a region (structure existing activities) affects the exposure and vulnerability to different types of shock, and determines the robustness of local socio-economic system. Assessment of the economic structure involves determining both the overall structural diversification and parameter modularity, structural substitution and complementarity. Some shock impact on the socio-economic system is associated with the violation of existing relationships and the introduction of some "chaos". The entropy assessments of the region functioning were used for accounting this effect in this paper. It was modified Shannon entropy function and estimated the structural entropy level by economic activities for quantifying structural diversification of regions. Regional clusters are identified by the criteria of shock depth and the entropy change speed.

According to the research regional features of the resilience response to shock disturbances are identified. The effects of modularity, structural neutrality, interregional substitution and complementarity are empirically confirmed. Framework to improve the information reliability of entropy parameters of socio-economic resilience are proposed.

region, socio-economic resilience, modularity, structural neutrality, complementarity, substituting

Одержано (Received) 02.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 27.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 332.14:338.242.4:351

Ю.В. Малаховський, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Досвід США, Канади та країн ЄС в управлінні економічним розвитком депресивних територій

У статті узагальнено досвід функціонування спеціальних агенцій та установ розвитку щодо виокремлення та ідентифікації депресивних територій США, Канади та країн ЄС, організації процесів управління їх економічним розвитком, а також сформульовано пропозиції щодо поширення окремих надбань та існуючого досвіду у діяльності вітчизняних органів державного та місцевого управління. Основними масово поширеними економічними механізмами, що реалізуються спеціально створеними

© Ю.В. Малаховський, 2015

для подолання наслідків функціонування проблемних територій організаційними структурами, визнано: гранти, субсидії; доступ до державних контрактів; зниження рівня оподаткування; зменшення відсотків на позики; мікрокредитування; гарантії; новий механізм інноваційного розвитку; секторна підтримка; комплексний розвиток інфраструктури та галузей виробництва; організація промислових парків, бізнес-зон; підтримка малого та середнього бізнесу; розвиток кластерів.

рівень бідності, депресивні території, нерозвинені депресивні зони, проблемні громади, секторна підтримка, низькооплачувані особи, стимули розвитку територій

Ю.В. Малаховский, доц., канд. екон. наук

Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина

Опыт США, Канады и стран ЕС в управления экономическим развитием депрессивных территорий

Статья посвящена обобщению опыта функционирования специальных агентств и учреждений по вопросам выявления и идентификации депрессивных территорий США, Канады и стран ЕС, организации процессов управления их экономическим развитием, а также формулировке предложений относительно использования существующих наработок в деятельности отечественных органов государственного и местного управления. Основными, широко распространенными механизмами, которые реализуются специально созданными для преодоления последствий функционирования проблемных территорий организационными структурами, признаны: гранты; субсидии; доступ к государственным контрактам; снижения уровня налогообложения; уменьшение процентов за кредит; микрокредитование; гарантии; новый механизм инновационного развития; секторная поддержка; комплексное развитие инфраструктуры и отраслей производства; организация промышленных парков, бизнес-зон; поддержка малого и среднего бизнеса; развитие кластеров

уровень бедности, депрессивные территории, неразвитые депрессивные зоны, проблемные общины, секторная помощь, низкооплачиваемые лица, стимулы развития территории

Постановка проблеми. В умовах пошуку шляхів подолання явищ соціально-економічної кризи в країні особливої уваги заслуговують ті території, де негативні процеси проявляють себе найбільш гостро та болісно. Результатом наростання регіональних диспропорцій є утворення депресивних районів зі стабільною від'ємною динамікою соціально-економічних показників. В таких регіонах кризові явища продукують мультиплікативний ефект, блокуючи можливості регіонального відтворювального процесу, в цілому, та його окремих елементів, зокрема. Негативні процеси в них набувають затяжного характеру. При цьому, внутрішні регіональні дисбаланси накладаються на притаманні перехідному періоду загальні негаразди – інфляцію, спад виробництва, соціальне розшарування, зростання безробіття. Враховуючи досить значну кількість вітчизняних регіонів, які перебувають у кризовому стані, дослідження закордонного досвіду вирішення комплексу проблем, що пов'язані з подоланням депресивності, є доволі актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам нерівномірного територіального розвитку присвячено праці знаних вчених-економістів. Найбільш суттєвий внесок у розвиток основ територіального розвитку внесли такі відомі фахівці, як В. Бунге [1], М. Грінхут [2], В. Ізард [3, 4], В. Кристаллер [5], В. Лаунхардт [6], Х. Мак Карті [7], Е. Ульман [8], В. Харрінгтон [9]. При цьому, багато питань теорії, методології та технології розробки заходів і механізмів розвитку депресивних територій залишаються дискусійними, як правило, абстрактно сформульованими, що викликає складнощі у процесі їх практичного застосування.

У зарубіжній теорії та практиці накопичено значний досвід розробки програм регіонального розвитку. Значний інтерес викликає програма розвитку долини ріки Тенессі (США), що має ареал впливу 12 штатів. Програма реалізується протягом більше 70 років. Діяльність з її реалізації передбачає створення енергетичної системи регіону, сучасного сільського господарства, розвиток міст та населених пунктів, покращення якості оточуючого середовища. Цей приклад, добре відомий фахівцям, спростовує хибну ідею про можливості самоорганізації великих економічних систем у

ринковому середовищі без втручання держави, що особливо важливо у ході дослідження теоретичних та методичних проблем регулювання регіонального розвитку за умов кризи.

Постановка завдання. Метою даної публікації є узагальнення досвіду функціонування спеціальних агенцій та установ розвитку щодо виокремлення та ідентифікації депресивних територій США, Канади та країн ЄС, організації процесів управління їх економічним розвитком, а також формулювання пропозицій щодо поширення існуючого досвіду у діяльності вітчизняних органів державного та місцевого управління.

Виклад основного матеріалу. Вперше на практиці, зусиллями комісії Rowell-Sirois (1937), у Канаді було сформульовано концепцію, згідно якої кожна провінція повинна бути здатною забезпечити встановлені стандарти послуг з управління, не перевищуючи при цьому середнього для держави рівня податкового тягаря [10]. З огляду на різні обставини, практично Канадська програма вирівнювання для провінцій була створена лише в 1957 році. Принципові позиції цієї програми у вигляді переліку стандартів життя для громадян Канади та декларації основних моментів формування федеральної фіскальної політики в цілому збережено в Конституції 1982 року [11].

Федеральний бюджет Канади 1960 року був першою прямою спробою забезпечити економічний розвиток, адже надавав змогу підприємствам отримувати подвійні ставки податкових пільг, що було пов'язано з необхідністю здійснення інвестицій в основний капітал, формування активів, що залучались для виробництва нових видів продукції за умови, що вони розташовувались у перелічених регіонах з високим рівнем безробіття та повільними темпами економічного зростання [10].

Наступним документом став Акт відновлення та розвитку сільського господарства (Agricultural Rehabilitation and Development Act (ARDA)). Заходи щодо реалізації цього закону було сфокусовано на надання допомоги у використанні периферійних земель, створенні можливостей для роботи у сільській місцевості та фінансуванні проектів в інших (крім сільського господарства) природно-ресурсних галузях. У 1966 році ARDA було видозмінено, він зосереджувався не тільки на суто сільськогосподарських, але також і несільськогосподарських проектах, що сприяли зменшенню рівня бідності на селі.

У 1962 році було засновано Раду атлантичного розвитку з фінансовим капіталом у сумі 186 млн. дол. США. У 1963 році було ухвалено Акт про стимули для розвитку території (Area Development Incentives Act), згідно якого податкові пільги спрямовувались у певні регіони з високим рівнем безробіття. Фонд економічного розвитку сільських територій (Fund for Rural Economic Development) (1966) зосереджував діяльність у п'яти регіонах Канади, для яких було затверджено деталізовані плани розвитку [10].

У кінці 1960-х років уряд Канади почав зосереджуватися на центрах розвитку в економічно депресивних (переважно міських) регіонах. У період між 1972 та 1974 роками регіональний розвиток було децентралізовано, його програмування здійснювали на умовах гнучких угод між федеральним та провінційним рівнями, при цьому стимули розвитку надавали і регіонам, й окремим секторам для задоволення індивідуальних потреб.

У 1982 році було створено нову програму – Програму промислового та регіонального розвитку (Industrial and Regional Development Program), яка використовувала набір показників розвитку для визначення потреб регіонів чотирьох категорій [10]. Програма привернула найбільшу увагу до провінцій Онтаріо та Квебеку, куди спрямовували близько 70% усього фінансування. Програма була протиположною попередній, що надавала лише 40% усього фінансування Атлантичній Канаді. Через опозицію цих провінцій програму в 1987 році було розформовано.

Замість окремих програм було створено розгалужену систему регіональних агенцій розвитку: одна – для Атлантичної Канади (Агенція розвитку можливостей Атлантичної Канади (Atlantic Canada Opportunity Agency), одна – для Західної Канади (Агенція з диверсифікації економіки Західної Канади – Western Economic Diversification) та одна – для Північного Онтаріо (Агенція економічного розвитку в Північному Онтаріо – Federal Economic Development Initiative in Northern Ontario – Fed Nor). Згодом було створено нове міністерство промисловості, науки та технології (Department of Industry, Science and Technology) та нову Агенцію розвитку Квебеку (економічного розвитку у Канаді для регіону Квебеку – Canada Economic Development – Quebec (CED)) [10]. Вищезазначені агенції діють і тепер.

Основні регуляторні принципи щодо розвитку економічно проблемних територій США викладено у наступних законодавчих актах (Present Law and Proposals Relating To Tax Incentives for Economically Distressed Areas, 2000):

1. Акт комунальних робіт та економічного розвитку (1965 р.) з доповненнями, здійсненими Актом повторного уповноваження Адміністрації економічного розвитку (2004 р.).
2. Акт узгодження бюджету (1993 р.) та Акт полегшення платникам податків (1997 р.).
3. H.R. 815, Акт відновлення американських громад 1999 р.
- 4 Акт про HUB-зони (1997 р.), Акт про HUB-зони в корінній Америці (2000 р.), Акт уповноваження Адміністрації з питань малого бізнесу та допомоги виробництву (2004 р.).

Згідно федеральної методики 2004 р. (Адміністрація економічного розвитку США), проект допомоги місцевості має право на фінансування, якщо вона відповідає одному або більшій кількості критеріїв: низький дохід на особу (80% або нижче середнього національного рівня); рівень безробіття за останні 24 місяці, принаймні, на 1% вище середнього національного; безробіття чи проблеми економічного пристосування. Аналогічні умови для віднесення регіону до економічно депресивних збережено в методиці Департаменту транспорту США 2012 р. [12, 13].

Економічно проблемні території за федеральною методикою Департаменту житла та розвитку міст штату Альберта (Канада) визначаються за такими критеріями: рівень бідності принаймні на 20% вище за національний; рівень безробіття принаймні в 1,5 рази вищий за національний; для міських громад принаймні 70% домовласників з доходами менш як 80% відповідного середнього доходу в певній місцевості [14].

За федеральною методикою Адміністрації з питань малого бізнесу (США) найбільш проблемні зони в країні відповідають наступним критеріям: дані перепису про кількість податкових кредитів на житло низькооплачуваних осіб у міських зонах (у відповідності до Акту про HUB-зони (1997 р.), Акту про HUB-зони в корінній Америці (2000 р.), Акту уповноваження Адміністрації з питань малого бізнесу та допомоги виробництву (2004 р.) критерії регулярно переглядаються); у неметропольних районах середній дохід на домогосподарство не перевищує 80% середнього показника по штату або середній рівень безробіття не менше 140% найнижчого в країні або середнього по штату; індіанські землі; території, на розвиток яких негативно вплинуло закриття підприємств або їх перебудова [15].

Регіональна методологія визначення економічно проблемних територій штату Орегон використовує в середньому 8 показників для вимірювання економічних проблем: рівень безробіття, особистий дохід (на одну особу); середні виплати на 1 працівника; зміни чисельності населення; відсоток населення, що отримує допомогу через безробіття; промислова різноманітність, що базується на розподілі зайнятості за видами діяльності; відсоток бідних сімей, зміни в зайнятості [16]. Індекс економічного

лиха (1,00) приймається для штату як усереднене значення восьми підіндексів. Для утримання резонної кількості обраних громад, методологія відбирає поріг 1,2 для районів та 1,25 – для міст у непроблемних районах. Території, де відповідні показники рівні або вищі за ці, визначаються економічно проблемними.

Територіальна методологія визначення проблемних територій у штаті Вашингтон охоплює рівень безробіття, середній дохід домогосподарств, коефіцієнти зайнятості тощо [17]. За першим показником, рівень безробіття для ідентифікації проблемної громади повинен бути на 20% вищим за середній показник на рівні штату за останні 3 роки. За другим, проблемність території може бути встановлено у випадку комбінування рівня безробіття, що повинен бути на 40% вищим від середнього по штату, та доходу домоволодінь (70% домоволодінь мають дохід менший 80% за середній рівень по штату). За третім, комбінується рівень безробіття (140% середнього по штату) та середній дохід домоволодінь (65% від середнього рівня по штату).

Штат Вісконсін застосовує декілька означень економічно проблемних територій: рівень безробіття повинен бути не меншим від 150% від середнього по штату безвідносно до періоду; рівень безробіття вищий протягом останніх 18 місяців, ніж у середньому по штату; кількість домогосподарств, у яких середній дохід менший 80% від середнього по штату, вища за середню по штату; кількість домогосподарств, що отримують допомогу з безробіття, вища, ніж у середньому по штату; протягом останніх 36 місяців багато працівників залишилися без роботи або через закриття підприємств, або їх звільнили через реструктуризацію; роботодавці на території оголосили публічно про скорочення понад 25% бізнесу, результатом чого буде звільнення працівників; спостерігається скорочення вартості майна; зменшення чисельності населення на території [18].

Завдання Міністерства промисловості Канади полягають у просуванні заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки Канади, вдосконаленні інвестиційних умов у країні, що вважаються чесними, інноваційними та ефективними, допоки збільшують її частку в світовому обсязі торгівлі, а також інноваційного виробництва одночасно і важливим завданням – поліпшенням якості життя в Канаді. Міністр має повноваження щодо вирішення питань політики в таких напрямках: промисловість, торгівля та комерція, наука, споживчий ринок, корпорації та корпоративна безпека, конкуренція та обмеження торгівлі (зокрема – об'єднання компаній і монополії), банкрутство та неплатоспроможність, інтелектуальна власність, телекомунікації, інвестиції, малий бізнес, регіональний економічний розвиток на території Канади.

Щодо регіонального розвитку в Онтаріо цілі Міністерства полягають у наступному:

- просуванні економічного розвитку в місцевостях, де превалюють низькі доходи та слабе економічне зростання, а також на територіях з нерівними умовами для формування продуктивної зайнятості;
- стимулюванні довгострокового економічного розвитку та стійкої зайнятості і формування доходів;
- фокусуванні на малих та середніх підприємствах і розвитку підприємницьких талантів.

Агенція розвитку можливостей Атлантичної Канади (АСОА) була створена у 1985 році. Мета її функціонування – підвищення можливостей економічного розвитку в Атлантичній Канаді та, зокрема, забезпечення зростання доходів і можливостей зайнятості в регіоні. АСОА займається п'ятьма основним проблемами: реструктуризація основних галузей (спад у рибальстві та вугільній промисловості), нестача критичної маси робочої сили через малозаселені регіони; “відтік мізків”;

оскільки кваліфіковані працівники виїжджають за кращими можливостями до різних регіонів Канади або за кордон; високий рівень безробіття; проблеми села, що пов'язані з великою кількістю сезонних працівників і низьким рівнем зайнятості.

Фонд АСОА отримує 1,5% федеральних фінансових ресурсів, переданих регіонові Атлантики, однак, використовуючи їх, вони мають виконувати перелік зобов'язань, з-поміж яких програми зі стратегічним фокусом на: 1) інноваціях, дослідженнях та розвитку з акцентом на створення кластерів основних галузей; 2) розвиток підприємницьких і бізнесових навичок, партнерство з освітніми міністерствами для вдосконалення навчальних планів по підприємництву та зв'язків з університетами; 3) стимулювання місцевого розвитку шляхом допомоги місцевим муніципалітетам розв'язувати проблеми бюджетів через консультування з питань економічного розвитку та надання позик малому бізнесу; 4) торгівля та інвестиції з акцентом на експортні галузі та міжнародні підприємницькі зв'язки.

На додачу до вищезазначених програм План дій для регіону Атлантики також забезпечує максимальний рівень внеску відповідно до типу діяльності в таких розмірах:

- 50% необхідних капітальних видатків для започаткування та розширення лінійки нових продуктів, модернізації обладнання та розширення виробництва;
- 60% необхідних видатків на інноваційні проекти та фінансову підтримку новаторам, що ліцензують свої інноваційні проекти, й на фінансову підтримку новаторам, що ліцензують свої інноваційні продукти / процеси;
- 75% необхідних видатків на розвиток маркетингових або бізнес-планів, оцінку доцільності та пошук венчурного капіталу;
- 50% на видатки з пошуку кваліфікованих працівників, максимально до одного року, для впровадження маркетингового плану.

Агенція з диверсифікації економіки Західної Канади створена 1985 року. Її метою є підтримання розвитку та диверсифікації економіки Західної Канади, просування інтересів Західної Канади в національній економічній політиці, розроблення та впровадження програм і проектів.

Через суттєві скорочення Агенція розвинула партнерський підхід з урядами провінцій, іншими агенціями та приватними фірмами й фундаціями, щоб сприяти виробленню довгострокової стратегії зростання для регіонів Заходу. Вони наслідували кластерний підхід у розвитку, зосереджуючись на можливостях та акцентуючи увагу на використанні державно-приватного партнерства для виконання завдань діяльності.

Діяльність Агенції економічного розвитку в Північному Онтаріо започаткована 1987 року. Fed Nord використовує підхід “знизу-догори” й зосереджує свою діяльність у п'яти напрямках: 1) партнерство між громадами; 2) інвестиції; 3) сполученість; 4) інновації; 5) торгівля. Вона працює у таких напрямках: створення можливостей для діяльності громад, розвитку людського капіталу шляхом тренування навичок та програм молодіжного підприємництва, надання доступу до капіталу малим і середнім підприємствам, розвитку корінної громади та підтримки стратегічної економічної інфраструктури, зокрема телекомунікацій.

Діяльність Агенції економічного розвитку Канади для регіонів Квебеку розпочалась у 2005 році. CED має 14 регіональних офісів, що обслуговують всю провінцію. Їхні завдання охоплюють розроблення стратегій, формулювання планів, заснування інтегрованого федерального підходу до регіонального розвитку за допомогою двох основних засобів. Перший – надання інформації та послуг бізнес-асоціаціям, малому та середньому бізнесу і підприємцям. Другий – координування міжсекторних ініціатив завдяки співпраці з іншими рівнями уряду та різними урядовими управліннями.

Інші національні програми та інструменти регіонального розвитку і

вирівнювання мають ту особливість, що національні програми розвитку в Канаді орієнтовані більш соціально, ніж економічно, тому їх важливість у питаннях забезпечення високих стандартів життя та освіти надзвичайно високі.

Акт комунальних робіт та економічного розвитку США (1965 року) започаткував партнерство між федеральним урядом та установами штатів і місцевостей, щоб полегшити умови подолання істотного і постійного безробіття в регіонах та територіях економічного занепаду. Одна з цілей федеральної участі в національній господарській діяльності з розвитку – збільшити обсяги залучення приватних інвестицій і створити додаткові робочі місця.

Історично федеральні зусилля з розвитку були спрямовані на збільшення загальної національної продуктивності і допомогу економічно потерпілим громадам у доступі до загального національного добробуту. Через різноманітність організацій на федеральному, штатному та місцевому рівнях федеральний уряд виробив принципи співпраці з районами розвитку та базованими в громадах організаціями, так само як і з партнерами з приватного сектору і промисловими організаціями.

Загалом у США є три відмінні типи федеральних програм, які впливають на економічний розвиток. Наприклад, на національному рівні – монетарна та фіскальна політика, так само як і регулювання фінансових інституцій, податкова і торговельна політики. Це той тип програм, які мають на меті широке національне економічне оздоровлення. До другої широкої категорії слід віднести федеральні програми, які можуть і не бути специфічно економічними, але мають економічні наслідки. Приклади таких програм – будівництво та обслуговування інфраструктури, допомога ветеранам, необхідне посередництво. На основі економічних програм третього типу, федеральний уряд розбудовує відносини не лише зі штатами та місцевостями, але з окремими бізнесами, громадянами та громадськими організаціями. Увага фокусується як на метрополіях, так і на сільських територіях. Публічна довіра утримується шляхом фокусування на процесах та результатах.

Координацію діяльності з вирівнювання і територіального економічного розвитку здійснює підкомітет економічного розвитку, державного майна та надзвичайних ситуацій. Він має юрисдикцію над різними структурами економічного розвитку, зокрема Адміністрацією з економічного розвитку (EDA), яка ж в межах Департаменту торгівлі, Аппалацькою регіональною комісією (ARC), Регіональним управлінням Дельти (Delta Regional Authority (DRA), Комісією Деналі та Комісією північних великих рівнин.

Діяльність адміністрації з питань малого бізнесу (SBA) фокусується на чотирьох принципових напрямках діяльності:

- програми для традиційно нерозвинених бізнесових зон;
- програми адаптації громадян США та інвестицій;
- програми для бізнесу, які діють у зоні лиха;
- програми позик у галузі оборони та на технічну допомогу.

Окремими відмінними типами економічних програм європейських країн регіону Центральної та Східної Європи (State of Economic Development, 2007) є:

– національні монетарна та фіскальна, податкова та торговельна політика економічного оздоровлення;

– національні не специфічно економічні, але такі, що мають економічні наслідки – будівництво, обслуговування інфраструктури, допомога ветеранам, необхідне посередництво;

- програми співпраці з бізнесом, громадянами й громадськими організаціями.

У контексті розвитку проблемних територій країн ЄС прийнято виділяти програми за напрямками досягнення двох цілей:

– розвиток регіону у цілому. Програми передбачають використання коштів структурних фондів для регіонів, що відстають у своєму розвитку: мають валовий регіональний продукт (ВРП) нижчий за 75 % від середнього рівня по країні; є віддаленим або малонаселеним. Регіони характеризуються низьким рівнем інвестицій, вищим за середній рівнем безробіття; недостатністю послуг для бізнесу і громадян; нерозвиненою базовою інфраструктурою. Розподіл загального обсягу коштів 114 програм для 50 регіонів у 13 країнах ЄС протягом 2000-2006 рр. здійснювався між трьома основними видами проектів: інфраструктура (28%); людські ресурси (30%); допомога виробничому сектору (42%);

– вирішення структурних проблем промислових, сільських, міських, залежних від рибальства територій. Для визначення територій використовуються наступні показники:

1) промислові (рівень безробіття вищий за середній у ЄС, вищий рівень безробіття у промисловому секторі, ніж у середньому в ЄС, зменшення зайнятості в промисловості);

2) сільські (рівень NUTSIII, щільність населення менше, ніж 100 жителів на 2 кв. км або рівень зайнятості в сільському господарстві дорівнює або вищий, ніж подвоєний середній рівень по ЄС, рівень безробіття вищий, ніж середній по ЄС або спостерігається зменшення населення);

3) міські (довгостроковий рівень безробіття вищий, ніж середній по ЄС, високий рівень бідності, гострі проблеми довкілля, високий рівень злочинності, низький рівень освіченості);

4) території, що залежать від рибальства (частка зайнятості в риболовньому секторі суттєва, водночас спостерігається значне зменшення зайнятості в секторі загалом).

Біля 18% населення ЄС, що проживає в таких регіонах, бере участь у програмах у промислових зонах – 8,5%, сільських – 5,2%, міських зонах – 1,9%, змішаних територіях – 2,1%, залежних від рибальства – 0,3% (2008 р.).

Дозволеними формами державної допомоги, що не впливає на торговельні умови та конкуренцію у Спільноті до рівня, який визначається її спільними інтересами, визначено:

- індивідуальну соціальну допомогу;
- допомогу при подоланні наслідків природних лих або надзвичайних випадків;
- допомогу, що має за мету економічний розвиток нерозвинених категорій;

просування важливих проектів спільних європейських інтересів або запобігання серйозним проблемам в економіці членів ЄС; сприяння розвитку певних видів діяльності чи територій; просування культури та збереження спадщини [19].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Перші спроби регулятивного втручання держави у регіональний розвиток Канади було започатковано у зв'язку зі світовою економічною кризою 1929-1933 рр. Масового характеру таке втручання набуло з метою усунення економічних наслідків другої світової війни для окремих регіонів США, Британії, Німеччини, Франції, Італії, Японії. Систематична робота у цьому напрямі здійснювалась з 60-х років ХХ сторіччя у Сполучених Штатах Америки, Канаді, у 90-х роках – ряді країн Центральної та Східної Європи. Різномірні критерії визначення економічно проблемних територій окремих країн при цьому поділяються, як правило, на федеральні (національні) та регіональні (територіальні).

До основних економічних механізмів, що доцільно реалізувати спеціально створеними для підтримки проблемних територій України організаційними структурами, слід віднести: гранти, субсидії; доступ до державних контрактів; зниження рівня оподаткування; зменшення відсотків на позики; мікrokредитування;

гарантії; новий механізм інноваційного розвитку; секторна підтримка; комплексний розвиток інфраструктури та галузей виробництва; організація промислових парків, бізнес-зон; підтримка малого та середнього бізнесу; розвиток кластерів.

Слід зазначити, що фактичний моніторинг стану розвитку областей та міста Києва, що здійснюється за методикою рейтингового оцінювання Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, практично не дозволяє на основі використання існуючих показників здійснити реальне оцінювання розвитку окремих регіонів. Для суттєвого покращання діяльності з ідентифікації стану та подолання регіональної диференціації регіонів України рекомендовано:

- органам місцевого самоврядування запровадити розробку заходів щодо реалізації завдань регіональних стратегій розвитку та щорічних планів діяльності з урахуванням останніх тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів та очікуваного впливу зовнішніх чинників; проводити конкурсні відбори інвестиційних програм та проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку; розглядати проекти, що спрямовані на покращення ситуації у тому напрямку, де регіон зайняв останні місця за результатами рейтингової оцінки;

- міністерствам, іншим центральним органам виконавчої влади запровадити оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів, забезпечити підготовку пропозицій щодо конкретних заходів, які необхідно вжити для розв'язання проблемних питань розвитку регіонів для розгляду на засіданні Міжвідомчої координаційної комісії з питань регіонального розвитку (в розрізі регіонів);

- міністерству фінансів України запровадити практику фінансування галузевих програм і проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності регіонів, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища.

Список літератури

1. Bunge W. W. Jr. Theoretical Geography. First Edition. Lund Studies in Geography Series C: General and Mathematical Geography [Текст] / W. W. Jr. Bunge. – Lund, Sweden: Gleerup, 1962. – 448 p.
2. Greenhut M. L. Plant Location in Theory and in Practise: The Economics of Space [Текст] / M. L. Greenhut. – Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1956. – 320 p.
3. Isard W. Location and Space Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure [Текст] / W. Isard. – Technology Press of Massachusetts Institute of Technology. – 1956. – 358 p.
4. Isard W. Analysis Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science [Текст] / W. Isard. – MIT Press/Wiley. – 1960. – 784 p.
5. Christaller W. Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischer Funktion [Текст] / W. Christaller. – Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt. – 1980 (Repr. d. Ausg. Jena 1933).
6. Launhardt W. Theorie der Kommerziellen Trassierung der Verkehrswege [Текст] / W. Launhardt // Zeitschrift des Hannoverschen Architekten und Ingenieurvereins. – Hannover, 1872. – v.18. – pp. 515–534.
7. McCarty Harold H. The Measurement of Association in Industrial Geography [Текст] / H. H. McCarty, J. C. Hook, D. S. Knos. – State University of Iowa, 1956. – 320 p.
8. Ullman E. L. The Economic Base of American Cities [Текст] / E. L. Ullman, M. Dacey, H. Brodsky. – Seattle, University of Washington Press. – 1971. – 112 p.
9. Harrington J. W., Barney Warf. Industrial Location: Principles, Practice, and Policy [Текст] / J. W. Harrington, W. Barney. – New York: Routledge. – 1995. – 236 p.
10. Savoie David J. Rethinking Canada's Regional Development Policy: An Atlantic perspective [Текст] / D. J. Savoie. – Moncton, Canada: Canadian Institute For Research in Regional Development. – 1997. – 218 p.

11. Savoie Donald J. Reviewing Canada's Regional Development Efforts [Електронний ресурс] / D. J. Savoie // Royal Commission on Renewing and Strengthening Our Place in Canada. – 2003. – Режим доступу: <http://gov.nl.ca>
12. Economically Distressed Counties (EDAs). U.S. Department of Transportation. Federal Highway Administration. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://hepgis.fhwa.dot.gov/hepgismaps11/#>.
13. FHWA Supplemental Guidance on the Determination of Economically Distressed Areas Under the Recovery Act. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fhwa.dot.gov/economicrecovery/guidancedistressed.htm>.
14. Alberta's economic development network. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.edaalberta.ca/Default.aspx?pagelD=68189>.
15. HUB-Zone Law & Legal Definition. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://definitions.uslegal.com/h/hubzone>.
16. Oregon Temporary Distress Methodology. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oregon4biz.com/Publications/Distressed-List/Temporary-Methodology/>
17. Distressed Areas and Rural Counties in Washington. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.wsdot.wa.gov/planning/wtp/datalibrary/Economy/DistressedandRural.htm>.
18. Distressed / Severely Distressed Tax Incremental District (TID). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dor.state.wi.us/forms/govtif/tiddistrd.html>.
19. Guidelines on national regional aid for 2007-2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC0304\(02\)](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC0304(02)).

References

1. Bunge, W.W.Jr. (1962). *Theoretical Geography*. First Edition. Lund Studies in Geography Series C: General and Mathematical Geography. Lund, Sweden: Gleerup [in English].
2. Greenhut, M. L. (1956). *Plant Location in Theory and in Practise: The Economics of Space*. Chapel Hill: University of North Carolina Press [in English].
3. Isard, W. (1956). *Location and Space Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*. Technology Press of Massachusetts Institute of Technology [in English].
4. Isard, W. (1960). *Analysis Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science*. MIT Press/Wiley [in English].
5. Christaller, W. (1980). *Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischer Funktion*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt (Repr. d. Ausg. Jena 1933) [in German].
6. Launhardt, W. (1872). Theorie der Kommerziellen Trassierung der Verkehrswege. *Zeitschrift des Hannoverschen Architekten- und Ingenieurvereins, Vol.18*, 515-534 [in German].
7. McCarty Harold, H., Hook John, C., Knos Duane, S. (1956). *The Measurement of Association in Industrial Geography*. State University of Iowa [in English].
8. Ullman, E. L., Dacey, M. & Brodsky H. (1969). *The Economic Base of American Cities*. Seattle: University of Washington Press [in English].
9. Harrington, J. W., & Barney, W. (1995). *Industrial Location: Principles, Practice, and Policy*. New York: Routledge [in English].
10. Savoie, D. J. (1997). *Rethinking Canada's Regional Development Policy: An Atlantic perspective*. Canada: Canadian Institute For Research in Regional Development [in English].
11. Savoie, D. J. (2003). Reviewing Canada's Regional Development Efforts. *Royal Commission on Renewing and Strengthening Our Place in Canada*. (n.d.). Retrieved from: <http://gov.nl.ca> [in English].
12. Economically Distressed Counties (EDAs). U.S. Department of Transportation. Federal Highway Administration. (n.d.). *fhwa.dot.gov*. Retrieved from: <http://hepgis.fhwa.dot.gov/hepgismaps11/#> [in English].
13. FHWA Supplemental Guidance on the Determination of Economically Distressed Areas Under the Recovery Act. (n.d.). *fhwa.dot.gov*. Retrieved from: <http://www.fhwa.dot.gov/economicrecovery/guidancedistressed.htm> [in English].
14. Alberta's economic development network. (n.d.). *edaalberta.ca*. Retrieved from: <http://www.edaalberta.ca/Default.aspx?pagelD=68189> [in English].
15. HUB-Zone Law & Legal Definition. (n.d.). *uslegal.com*. Retrieved from: <http://definitions.uslegal.com/h/hubzone> [in English].
16. Oregon Temporary Distress Methodology. (n.d.). *oregon4biz.com*. Retrieved from: <http://www.oregon4biz.com/Publications/Distressed-List/Temporary-Methodology/> [in English].
17. Distressed Areas and Rural Counties in Washington. (n.d.). *wsdot.wa.gov*. Retrieved from: <http://www.wsdot.wa.gov/planning/wtp/datalibrary/Economy/DistressedandRural.htm> [in English].

18. Distressed. Severely Distressed Tax Incremental District (TID). (n.d.). *dor.state.wi.us*. Retrieved from: <http://www.dor.state.wi.us/forms/govtif/tiddistrd.html> [in English].
19. Guidelines on national regional aid for 2007-2013. (n.d.). *eur-lex.europa.eu*. Retrieved from: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC0304\(02\)](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC0304(02)). [in English].

Yurii Malakhovsky, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The US, Canada and EU Experience in Managing Economic Development of Depressed Areas

The aim of the publication is to generalize experience of the specialized agencies and development institutions on the isolation and identification of depressed areas of the US, Canada and EU countries, management processes of economic development and formulation of proposals to extend the existing experience of local bodies of state and local government.

It was noted that the first attempts of the regulatory state intervention in regional development in Canada was initiated due to the global economic crisis of 1929-1933. The most character of such interference has become to address the economic consequences of the Second World War to certain regions of the USA, Great Britain, Germany, France, Italy and Japan. Systematic work in this direction was done with the 60th of XX century in the United States, Canada, and in the 90 years – the number of Central and Eastern Europe. Multilevel criteria for the identification of areas of concern individual countries are divided into federal (national) and regional (territorial).

The main economic mechanisms implemented specifically created to support the troubled areas of organizational structures today are: grants, subsidies; access to public contracts; tax reduction; reduction of interest on the loan; micro credit; guarantees; a new mechanism of innovation development; sectoral support; comprehensive infrastructure and industries; organization of industrial parks and business zones; support for small and medium enterprises; development of clusters.

poverty, deprived areas, undeveloped depressed areas, community problem, sectoral support, underpaid person, incentives for the development of territories

Одержано (Received) 20.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 27.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 339.5; 351

Ю.О. Медвідь, мол. наук. співр.

Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький, Україна

Управління ризиками та аналіз діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності митними органами країн ЄС

У статті розкрито особливості процесу управління митними ризиками в країнах ЄС. Визначено основні групи ризиків та основні групи показників діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), що аналізуються митними органами. Встановлено, що сучасними тенденціями аналізу митних ризиків є моделювання ланцюга поставок товарів, дослідження інформації, що пов'язана з виявленими фактами неправомірності та фактами, що можуть свідчити про ймовірність недотримання митних правил.

аналіз, зовнішньоекономічна діяльність, митний контроль, митні органи ЄС, управління ризиками

Ю.А. Медвидь, мл. научн. сотр.

Государственный научно-исследовательский институт таможенного дела, г. Хмельницкий, Украина

Управление рисками и анализ деятельности субъектов внешнеэкономической деятельности таможенными органами стран ЕС

В статье раскрыты особенности процесса управления таможенными рисками в странах ЕС. Определены основные группы рисков и основные группы показателей деятельности субъектов

внешнеэкономической деятельности (ВЕД), которые анализируются таможенными органами. Установлено, что современными тенденциями анализа таможенных рисков является моделирование цепи поставок товаров, исследование информации, связанной с выявленными фактами неправомерности и фактами, которые могут свидетельствовать о возможном несоблюдении таможенных правил.

анализ, внешнеэкономическая деятельность, таможенный контроль, таможенные органы ЕС, управления рисками

Постановка проблеми. Вагому роль у забезпеченні дотримання податкового та митного законодавства, яке регулює сферу зовнішньоекономічної діяльності, відіграють митні органи. Інтеграційні процеси в Україні обумовлюють необхідність перебудови вітчизняної митної справи у напрямку спрощення та гармонізації митних процедур [2, с. 9], а також необхідність збереження належного рівня митної безпеки та сприяння розвитку міжнародної торгівлі. В зв'язку з чим діяльність митниці перебудовується з урахуванням ризикоорієнтованого підходу, здійснюється перехід від суцільного відбору об'єктів митного контролю до вибіркового з використанням ризикоорієнтованих критеріїв.

При цьому тенденції світової торгівлі до постійних змін у номенклатурі товарів, способах їх переміщення та інших аспектах зовнішньоекономічних операцій змушують формувати систему управління ризиками, спроможну адаптуватися до умов (факторів, показників), які утворюються під час змін умов торгівлі, що, у свою чергу, спонукає до комплектування нового чи зміненого переліку об'єктів аналізу ризиків та, відповідно, до пошуку методів виявлення джерел їх формування [1]. Тому актуальним є вивчення міжнародного досвіду, зокрема країн ЄС, у сфері управління ризиками, аналізу ризикоорієнтованих критеріїв та основних показників зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняного та міжнародного досвіду, в тому числі країн ЄС, міжнародних підходів та практики організації управління ризиками при здійсненні митними органами заходів митного контролю відображені в працях І.Г. Бережнюка, А.І. Брендак, В.В. Буланой, С.В. Галько, І.М. Квеліашвілі, І.В. Несторишена, П.В. Пашка, С.С. Терещенка та ін. Зокрема, дослідження теоретичних аспектів формування ефективної системи управління ризиками та технологій митного контролю і митного оформлення за використання ризикоорієнтованого інструментарію з врахуванням особливостей пунктів пропуску, а також систематизація світового досвіду щодо управління ризиками в митній справі висвітлені в монографії за загальною редакцією І.Г. Бережнюка «Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика» [2]. Однак, окремого вивчення потребує досвід управління ризиками митних органів країн ЄС в аспекті аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей процесу управління ризиками в країнах ЄС, вивчення основних груп ризиків, показників і критеріїв, що характеризують зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання та аналізуються митними органами країн ЄС.

Виклад основного матеріалу. Роль митних органів ЄС варіюється від забезпечення надходжень в бюджет митних платежів до захисту внутрішнього ринку, навколишнього середовища, здоров'я та інтересів споживачів. В даному випадку важливим аспектом, який допомагає виявити найбільш ризикові області ймовірності митних правопорушень та відповідно прийняти рішення щодо ефективного застосування заходів спрямованих на ефективне виконання митницею завдань, є процес управління ризиками.

Основним напрямком управління ризиками в ЄС є управління ризиками ланцюга поставок товарів, що включає:

- ідентифікацію та контроль за переміщенням товарів з високим рівнем ризику;
- створення спрощених умов здійснення зовнішньої торгівлі шляхом розвитку інституту уповноваженого економічного оператора;
- попередній аналіз інформації, що надається суб'єктами ЗЕД перед відправленням або перед прибуттям товарів [3].

Зазначимо, що в основі розвитку системи ризиків лежить аналіз показників діяльності суб'єктів ЗЕД та визначення критеріїв, необхідних для виявлення і оцінки рівня ризику, щоб вирішити вагомим чи невагомим є ризик. При цьому загальні критерії аналізу ризиків зосереджені на учасниках ланцюга поставки товарів, видах товарів, що переміщуються через митний кордон, критеріях, спрямованих на ідентифікацію ризикових, незвичайних та підозрілих зовнішньоекономічних операцій [4]. Такий підхід створює умови для концентрації митних ресурсів на ризиках з високим рівнем.

Загалом динамічний процес управління ризиками в країнах ЄС передбачає:

- 1) встановлення стратегічних, організаційних та управлінських засад (основні завдання; методи, цілі та області управління ризиками; законодавче регулювання; державні органи, організації і посадові особи – учасники управління ризиками та ін.);
- 2) аналіз ризиків (ідентифікація (виявлення) ризиків шляхом дослідження і вивчення відповідної інформації) та оцінка виявлених ризиків (для цього використовуються різні системи оцінювання, найпоширенішою з яких є шкала оцінювання, що передбачає визначення трьох рівнів ризиків: високий, середній та низький);
- 3) обробка ризиків (вибір операцій, які містять найбільш серйозні ризики, визначення відповідних заходів контролю, в тому числі проведення документального та фізичного контролю із зазначенням інформації про фактори і причини вибору об'єкта контролю та результати проведених заходів);
- 4) моніторинг.

Розглянемо більш детально етапи аналізу митних ризиків та моніторингу, які безпосередньо пов'язані з аналізом показників діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Зокрема, на етапі аналізу ризиків митні органи ЄС досліджують існуючі (підтверджені) ризики, які є виявленим фактом здійсненої неправомірності, та потенційні (можливі) ризики – такі, що ще не підтверджені, але щодо яких існують підозри з ймовірного недотримання правил переміщення через митний кордон товарів [5]. Відповідно у першому випадку аналізується список існуючих ризиків та досліджується поточна інформація на предмет підтвердження умов, що охоплюють відповідний існуючий ризик. При аналізі потенційних ризиків досліджується поточна інформація, що вказує на можливі порушення митного законодавства, наприклад дотримання суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правильності класифікації товарів у випадку зміни митного законодавства, яке регулює правила переміщення товарів (зміна умов оподаткування, введення нових заборон та обмежень тощо).

В залежності від досліджуваних областей та критеріїв, що характеризують різні об'єкти аналізу ризиків, в тому числі критеріїв, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання. існуючі та потенційні ризики можуть включати підгрупи ризиків.

Для прикладу у Франції аналіз існуючих ризиків порушень передбачає дослідження [5]:

- 1) ризиків пов'язаних з такими об'єктами як:

а) підприємство (аналіз частоти та результатів вже здійснених перевірок підприємства, аналіз історії суперечностей щодо порушень: вид, кількість, рівень серйозності);

б) товар (аналіз митних порушень характерних певному товару або групі товарів, а також аналіз порушень в розрізі видів та рівня їх серйозності);

2) ризиків, пов'язаних з інформацією (аналіз наявних орієнтувань, оперативної інформації за результатами перевірок митних декларацій, оперативних даних отриманих від інших митних органів, органів державної влади та організацій).

Аналіз потенційних ризиків порушень також передбачає дослідження наступних підгруп ризиків:

1) ризики, що пов'язані з підприємствами, митними органами та економічним середовищем, в якому вони здійснюють діяльність;

2) ризики, що пов'язані з імпортованими, експортованими товарами та правилами, що регулюють їх переміщення через митний кордон;

3) ризики, що пов'язані із загальною інформацією.

Відповідно в межах кожної підгрупи потенційних ризиків здійснюється аналіз ознак та показників, зокрема тих, що характеризують діяльність суб'єкта ЗЕД:

1) в межах першої підгрупи:

– комерційна структура та місце суб'єкта ЗЕД на ринку (монопольне або конкурентне становище підприємства на ринку; брендове найменування; належність підприємства до національної або до міжнародної групи компаній; статус маркетингової компанії, посередника, виробника власної продукції або виробника продукції відповідно до міжнародної ліцензії);

– фінансова структура суб'єкта ЗЕД (наявність власних активів, в тому числі високоліквідних; частка іноземних інвестицій; рівень оподаткованого прибутку або збитку; рівень боргів);

– особливості організації бізнесу (способи поставки товарів; логістична структура; зв'язки між різними підрозділами підприємства; система обліку товарів; митні представники підприємства);

– структура торгівлі суб'єкта ЗЕД (рівень активності підприємства з іноземними компаніями в порівнянні з компаніями на внутрішньому ринку; оцінка зміни обсягу імпорتنих та експортних поставок, в тому числі в зв'язку із змінною класифікацією товарів, митної вартості товарів, поставкою товарів через новостворені дочірні компанії тощо; оцінка динаміки сплати митних платежів в порівнянні з динамікою вартості придбаних за кордоном товарів; обсяги отриманих пільг; характерні види транспорту та умов поставок товарів);

– особливості митної стратегії суб'єкта ЗЕД (використання підприємством спрощених або загальних митних процедур; часовий інтервал здійснених митних оформлень; постійність або частота зміни місця митного оформлення; основні митні режими, які використовуються підприємством);

– зміна поведінки суб'єкта ЗЕД (зміна постачальників, країни походження, класифікації товарів тощо);

2) в межах другої групи:

– товари (дослідження видів товарів, які чутливі до зміни рівня ставок мита, оцінка ефекту зміни обсягів поставок окремих товарів у разі зміни рівня митних тарифів);

– процедури та митні режими (аналіз видів товарів, які оформляються відповідно до загальних митних процедур, а які відповідно до спрощених митних процедур, аналіз видів товарів, які поміщаються у відповідні митні режими);

- аналіз відношення товар-країна походження (достовірність декларування країни походження щодо якої встановлені квоти, заборони або щодо якої діє преференційний митний тариф);

- аналіз подібних видів товарів з різним рівнем оподаткування (достовірність декларування класифікації товару, який належить до групи товарів із суттєвою диференціацією ставок мита);

- обсяги поставки товарів (приділення уваги до транспортування дуже значних обсягів товарів);

- час доставки товарів (приділення уваги до довготривалого транспортування товарів);

3) в межах третьої групи:

- аналіз інформації, що ґрунтується: на підозрах, запитах митних інспекторів, даних, отриманих від інших національних та іноземних урядових організацій, відомостей засобів масової інформації, Інтернет сайтів тощо.

Слід зазначити, що ефективність аналізу значною мірою залежить від обсягу інформації, моделювання ланцюга поставки товарів та методології здійснюваного аналізу [3]. В зв'язку з чим значна кількість ризиків та показників зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД продовжують контролюватися та аналізуватися після митного оформлення на етапі постмитного аудиту, коли інформація в порівнянні з етапом митного оформлення більш деталізована та уточнена. Відповідно важливу роль відіграє система моніторингу.

Наприклад, в Данії моніторинг результатів митного контролю є складовою процесу управління ризиками та здійснюються спеціальними митними моніторинговими центрами (відділами) [5]. Зокрема, за результатами обробки інформації про зовнішньоекономічні операції митними інспекторами і системою аналізу ризиками визначаються об'єкти митного контролю щодо яких переважно проводиться фізичний контроль та (або) аудит. Результати контрольних заходів вносяться до інформаційних баз даних, де також міститься інформація пов'язана з митними деклараціями, результатами застосування системи аналізу ризиками та іншими проведеними контрольними заходами щодо суб'єктів ЗЕД. На основі інформаційних баз даних митні моніторингові центри формують спеціальні звіти для подальшого аналізу, в тому числі звіт про всі результати контрольних заходів, звіт про області ризику з високим рівнем, звіт про динамічні параметри введені митними моніторинговими центрами, звіт про відношення контрольних заходів у формі фізичних перевірок до загальної кількості зовнішньоекономічних операцій. Зазначена інформація є основою для здійснення подальшого моніторингу та перегляду існуючих критеріїв ризику. Зокрема за результатами аналізу відповідної інформації можуть відмінитися (оновлюватися) існуючі або розроблятися нові профілі ризику.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, як свідчить практика країн ЄС, відбір суб'єктів ЗЕД або окремих зовнішньоекономічних операцій для детального митного контролю базується на основі аналізу показників зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання із застосуванням системи ризиків, як сукупності критеріїв, що вказують на можливі ухилення суб'єктами ЗЕД від митного законодавства.

Сучасними тенденціями аналізу ризиків є приділення все більшої уваги моделюванню ланцюга поставок товарів, дослідженню інформації і показників діяльності суб'єктів ЗЕД, що пов'язані з виявленими фактами неправомірності та фактами, що можуть свідчити про ймовірні недотримання правил переміщення товарів через митний кордон. Серед основних таких показників можна виділити: частота та обсяги декларування суб'єктом ЗЕД товарів, динаміка відношення декларування митної

вартості та митних платежів, декларування товарів, які відносяться до груп товарів із суттєвою диференціацією ставок мита або походять з країн щодо яких діють митні преференції, способи та маршрут поставки товарів, часовий інтервал та постійність місць митного оформлення, зміна суб'єктом ЗЕД постачальників, країни походження, класифікації товарів та ін. Вагомої ролі у процесі управління ризиками набуває система моніторингу за результатами митного контролю, виявленими порушеннями митного законодавства, ознаками, що свідчать про ймовірні порушення митного законодавства та динамікою зміни відповідних показників діяльності суб'єктів ЗЕД.

Список літератури

1. Галько С.В. Модель аналізу ризиків під час митного контролю товарів і транспортних засобів [Електронний ресурс] / С.В. Галько // Вісник Академії митної служби України. Сер. Економіка. – 2011. – №2. – с. 47–54. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2011_2\(46\)_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2011_2(46)_6.pdf).
2. Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика [Текст] : монографія / І.Г. Бережнюк, А.І. Брендак, В.В. Булана та ін. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2014. – 288с.
3. Communication from the Commission of the European Parliament, the Council and the European economic and social committee on Customs Risk Management and Security of the Supply Chain [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/customs_controls/risk_management/customs_eu/com_2014_527_en.PD
4. EU Common Risk Management Framework (CRNF) EU-Serbia, Screening - Explanatory meeting, Brussels, 27th March 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.seio.gov.rs/upload/documents/skrining/eksplanatorni/prezentacije/pg29/29_20.pdf
5. Standardised framework for risk management in the customs administrations of the EU [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/framework_doc.pdf.

References

1. Halko, S.V. (2011). Model analizu ryzykiv pid chas mytnoho kontroliu tovariv i transportnykh zasobiv [The model of risk analysis during the customs control of goods and vehicles]. *Visnik Akademii mitnoi sluzhbi Ukraini. Ser.: Ekonomika - Journal of the Academy of Customs Service of Ukraine. Series: Economy*, 2, 47-54. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2011_2\(46\)_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2011_2(46)_6.pdf). [in Ukrainian].
2. Berezhniuk, I.H., Brendak, A.I., Bulana, V.V., et al. (2014). *Upravlinnia ryzykamy v mytnii spravi: zarubizhnyi dosvid ta vitchyzniana praktyka [Risk management in customs, international experience and domestic practice]*. Khmelnytskyi.: PP Melnyk A.A. [in Ukrainian].
3. Communication from the Commission of the European Parliament, the Council and the European economic and social committee on Customs Risk Management and Security of the Supply Chain. (n.d.). *ec.europa.eu*. Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/customs_controls/risk_management/customs_eu/com_2014_527_en.PD [in English].
4. EU Common Risk Management Framework (CRNF) EU-Serbia, Screening Explanatory meeting, Brussels. (2014, 27th March). *seio.gov.rs*. Retrieved from http://www.seio.gov.rs/upload/documents/skrining/eksplanatorni/prezentacije/pg29/29_20.pdf [in English].
5. Standardised framework for risk management in the customs administrations of the EU. (n.d.). *seio.gov.rs*. Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/framework_doc.pdf [in English].

Medvid Yuriy, Junior Research Scientist

State Research Institute of Customs Affairs, Khmelnytskyi, Ukraine

Risk management and analysis of the activities of foreign economic entities by customs authorities of the EU countries

The article reveals peculiarities of customs risk management process in the EU in the aspect of analysis of foreign activities of economic entities.

In particular, the process of customs risk management includes the following steps: establishing strategic, organizational and management principles, analysis and risk assessment, risk treatment, monitoring.

The basis of the risk system is the analysis of risk indicators of foreign economic activity of entities. Among key indicators we can highlight the next: frequency and volume of declaration of goods by entities engaged in the foreign economic activities; dynamics of the ratio declaration of customs value and customs duties; declaration of goods, which belong to groups of products with significant differentiation of rates of duties or originate from countries with customs preferences; mode and route of goods delivery; the time interval and consistency of places of customs clearance; changing suppliers, country of origin, classification of goods by entities engaged in the foreign economic activities and others.

Current trends of customs risk analysis are paying increasing attention to modeling of the goods supply chain, research of information and indexes of foreign entities activity related to revealed facts of irregularities and facts that may indicate possible non-compliance of rules of crossing the goods through the border.

analysis, foreign trade, customs control, the customs authorities of the EU, risk management

Одержано (Received) 28.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 631.1

Ю.О. Нестеренко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Сімейні фермерські господарства: тенденції розвитку в світі та сучасний напрям господарювання в Україні

Розглянуто тенденції розвитку сімейних фермерських господарств у світі та пріоритети його регулювання. Проаналізовано внесок господарств населення України у розвиток сільськогосподарського виробництва, становище та розвиток даного напрямку господарювання в Україні. Проведено аналіз досліджень та публікацій з даної проблематики та обґрунтовані перспективні напрями економічних досліджень в цій сфері. Досліджено напрями удосконалення законодавчого регулювання діяльності сімейних фермерських господарств в Україні.

сімейне фермерське господарство, господарства населення, сільське господарство, законодавче регулювання

Ю.А. Нестеренко, асп.

Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Украина

Семейные фермерские хозяйства: тенденции развития в мире и современное направление ведения хозяйственной деятельности в Украине

Рассмотрены тенденции развития семейных фермерских хозяйств в мире и приоритеты его регулирования. Проанализирован вклад хозяйств населения Украины в развитие сельскохозяйственного производства, положение и развитие данного направления хозяйствования в Украине. Проведен анализ исследований и публикаций по данной проблематике и обоснованные перспективные направления экономических исследований в этой сфере. Исследованы направления совершенствования законодательного регулирования деятельности семейных фермерских хозяйств в Украине.

семейное фермерское хозяйство, хозяйства населения, сельское хозяйство, законодательное регулирование

Постановка проблеми. Сімейні фермерські господарства відіграють життєво важливу роль у викоріненні голоду і бідності, досягненні соціальної єдності, забезпеченні зайнятості та раціонального використання природних ресурсів. Існує єдине розуміння того, що сімейні ферми мають потенціал збільшити ринкову пропозицію продовольства і поліпшити життєві умови найбільш вразливих верств населення в сільських районах. Разом з тим, швидка глобалізація продовольчого сектора і загрози великомасштабного комерційного фермерства, діяльність видобувних

галузей промисловості, виникаючі зміни природних умов, у свою чергу обумовлені змінами клімату, відсутністю доступу до ринків, активам, ресурсів, технологій і послуг з розповсюдження сільськогосподарських знань і досвіду, а також несприятлива галузева політика накладають обмеження на сімейні фермерські господарства, утруднюючи розкриття їх потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні 10 років, незважаючи на те, що фермерське господарство є одним з ключових напрямів господарювання в Україні, як аграрно-направленій державі, безпосередньо було проведено порівняно небагато наукових досліджень присвячених проблемам діяльності селянських та фермерських господарств. Так, за результатами дослідження захищених дисертацій за останні роки було зроблено такі висновки: дослідженню питань ефективності діяльності, функціонування та розвитку фермерських господарств було присвячено шість дисертацій (Бабич М.М. [1], Губарик О.М. [5], Лисенко К.О. [12], Скрипник С.В. [18], Фаніна О.Л. [22], Ярковий А.О. [24]); інвестиційні питання діяльності фермерських господарств вивчались у двох дисертаціях (Котирло О.О. [11], Чирва О.Г. [23]); мотиваційні механізми діяльності фермерських господарств (Вольська В.В. [3]); питання щодо бюджетування фермерства (Уткіна Г.А. [21]); підвищення конкурентоспроможності (Добрунік Т.П. [6]).

Проте, серед досліджень в сфері розвитку та регулювання сільського господарства надзвичайно мало уваги приділяється питанням діяльності сімейних господарств. Зокрема, слід виділити наукове дослідження з питань сімейних аграрних підприємств (автор - Дуб А.Р. [8]), у якій розглянуто суть сімейних аграрних господарств, їх роль у виробництві сільськогосподарської продукції, сучасні форми даних господарств, інструментарій дослідження, проведено політико-економічний аналіз їх виробничих ресурсів, з'ясовано вплив сімейних аграрних господарств на соціальний розвиток села, обґрунтовано необхідність державної підтримки всіх форм даних господарств, а також запропоновано можливі напрямки їх ринкової трансформації (сільського туризму, кооперування).

В сучасних умовах розвитку сільського господарства світу актуальності набувають питання переходу України на новий рівень ведення діяльності у даному секторі економіки, проте наразі дослідження таких проблем розвиваються не надто активно, тому було б доцільним висвітлити їх у даній статті.

Постановка завдання. Цільовою спрямованістю даного дослідження є висвітлення значущості сімейного господарства для світу і стан його впровадження до економічної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Із 570 млн. фермерських господарств, які налічуються у світі, 500 млн. – саме сімейні, на їх частку припадає близько 98 % сільськогосподарських світових угідь, вони виробляють не менше ніж 56 % продукції на 56 % земель. Крім того, що на сімейні фермерські господарства припадає абсолютна більшість володінь, ними також обробляється значна частина сільськогосподарських угідь у світі. Середні показники по регіонах такі: 85 відсотків в Азії, 62 відсотка в Африці, 83 відсотка в Північній і Центральній Америці, 68 відсотків в Європі і 18 відсотків в Південній Америці [2].

Усвіті існують різні визначення сімейного фермерського господарства, які повинні бути гнучкими і враховувати культурні традиції та національні критерії. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (англ. Food and Agriculture Organization - FAO) відносить до сімейних фермерських господарств: «Всі види сімейної сільськогосподарської діяльності, що охоплюють кілька напрямків розвитку сільських районів. Сімейне фермерське господарство - це спосіб організації сільськогосподарського, лісового, рибного, пасовищного виробництва та аквакультури,

дійснюваний і керований сім'єю і спирається переважно на працю членів сім'ї, як жінок, так і чоловіків [17]. Однак сімейне фермерство стикається з величезною кількістю проблем, а типи сімейних фермерських господарств різноманітні і варіюються від великих сімейних підприємств до малих земельних власників, що працюють для особистого споживання. Проте, сімейним фермам притаманні багато схожих рис і вони прямують до вирішення однакових проблем [7, с. 1].

За інформацією FAO в США сімейні фермерські господарства виробляють 84% всієї сільськогосподарської продукції країни, використовуючи при цьому 78% земельних угідь сільськогосподарського призначення, у Бразилії цей показник становить 40% продукції на 25% земельних угідь, а на Фіджі сімейними фермерськими господарствами виробляється 84% батату, рису, кукурудзи, тапіоки та бобових, використовуються при цьому 47,4 % сільськогосподарських земель цієї республіки. В Україні, за даними Державного комітету статистики, господарства населення виробляють 44,7% сільськогосподарської продукції [19 ст. 45] на 15% від загальної площі сільськогосподарських угідь.

Минулий, 2014 рік Організація Об'єднаних Націй оголосила Міжнародним роком сімейних фермерських господарств, а Продовольча і сільськогосподарська організація, у взаємодії з урядами, міжнародними установами з питань розвитку, фермерськими організаціями та іншими відповідними організаціями системи ООН, а також відповідними неурядовими організаціями, сприяла його проведенню, шляхом вирішення наступних завдань [17]:

1. Надання підтримки розвитку сільськогосподарської, екологічної та соціальної політики, сприяння сталому веденню сімейних фермерських господарств;
2. Поглиблення знань, розширення інформованості та обізнаності суспільства;
3. Поліпшення розуміння потреб сімейних фермерських господарств, їх потенціалу та стримуючих факторів, а також надання технічної підтримки;
4. Розвиток синергетичних зв'язків для забезпечення стійкості.

З урахуванням багатьох факторів, керівництво ООН і FAO звернулося до урядів усіх країн з проханням підвищити підтримку сімейним фермерським господарствам [17].

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей господарювання України, яка відіграє важливу роль у зміцненні економіки держави, підвищенні життєвого рівня населення і розв'язанні соціально-економічних проблем [10].

В процесі становлення і розвитку аграрного сектору економіки України в ньому виникли дві категорії виробників сільськогосподарської продукції, мета діяльності яких в загальному спектрі однакова – забезпечення населення продуктами харчування, а правовий статус різний, адже одна категорія об'єднує юридичних (сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм та фермерські господарства), а інша фізичних осіб (господарства населення, серед яких найбільша частина - це особисті селянські господарства) [3].

За даними Державного комітету статистики України, станом на 01.01.2015 р. у сільському, лісовому та рибному господарстві було зареєстровано 3091,4 тис. осіб, що до загального підсумку становить 17,1% економічно активного населення держави [19 ст. 30].

За даними Державного комітету статистики України, станом на 01.01.2015 р. у сільському, лісовому та рибному господарстві було зареєстровано 3091,4 тис. осіб, що до загального підсумку становить 17,1% економічно активного населення держави [19, ст. 30]. Зміна стану зайнятості у виробництві сільськогосподарської продукції в останні роки наведена у табл. 1.

Таблиця 1 – Кількість зайнятого населення у сільському, лісовому та рибному господарстві України

Показники	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Тисяч осіб	% до заг. підсумку	Тисяч осіб	% до заг. підсумку	Тисяч осіб	% до заг. підсумку
Загальна кількість населення України	45453,3	100	45372,7	100	45245,9	100
Сільське населення України	14328,0	31,5	14249,7	31,4	14164,9	31,3
Загальна кількість зайнятого населення	20354,3	100	20404,1	100	18073,3	100
Зайняте населення у сільськогосподарському виробництві	3496,0	17,2	3577,5	17,5	3091,4	17,1

Джерело: складено автором на підставі [19, с. 29-30].

Бачимо, що за досліджуваний період спостерігається скорочення загальної кількості населення України, що в свою чергу викликає зменшення кількості економічно зайнятого населення, сільського населення країни та кількості осіб, зайнятих у виробництві сільськогосподарської продукції.

«Аналогом» світовим сімейним фермерським господарствам в Україні виступають особисті селянські господарства, проте їх правовий статус та фактичні умови діяльності суттєво відрізняється від закордонної практики. У сучасних умовах особисті селянські господарства (ОСГ) є структурним елементом агропромислового комплексу України і відіграють важливу роль у виробництві сільськогосподарської продукції [16]. Вони залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка компенсує зниження обсягів виробництва продукції сільського господарства на окремих аграрних підприємствах, забезпечує продовольчі потреби населення і формує грошові доходи селян [2]. За даними Держкомстату у 2014 році особисті селянські господарства виробили валової сільськогосподарської продукції на 112380,2 млн. грн., тобто 44,7% до загального підсумку [19, с. 45], як уже зазначалось нами раніше.

Відповідно до статті 1 Закону України "Про особисте селянське господарство" особисте селянське господарство - це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [9]. Варто також зазначити, що у деяких джерелах використовується така категорія виробників як «господарства населення» - домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи – підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства [19, ст. 28]. Ці визначення по суті майже однакові, тому можна сказати, що господарства населення, як і ОСГ є аналогами світових сімейних ферм. Зміна частки виробництва сільськогосподарської продукції упродовж незалежності України подана на рис. 1.

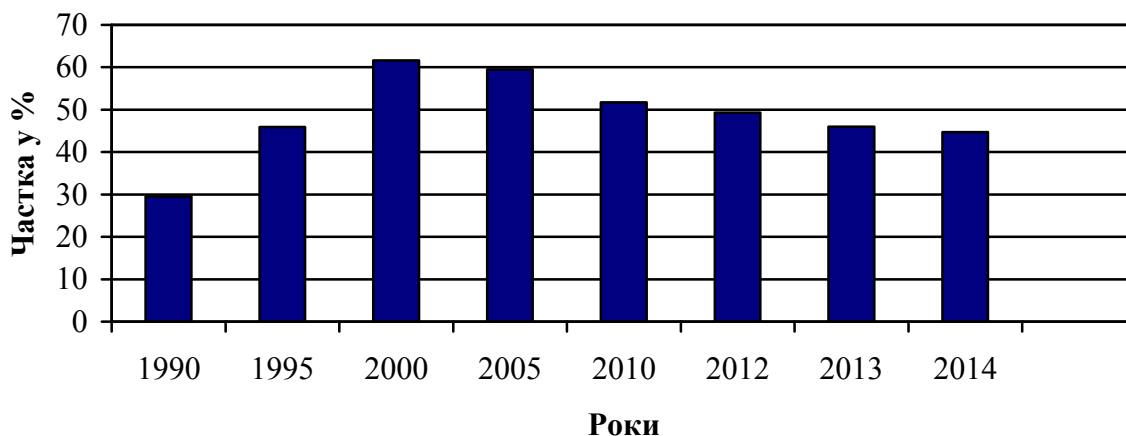


Рисунок 1 – Частка продукції господарств населення у валовому випуску сільськогосподарської продукції, у відсотках до загального об'єму

Джерело: складено автором на підставі даних [19, с. 45]

Нині в Україні процес створення сімейних ферм поступово набирає обертів, у багатьох випадках завдяки експертній і технічній допомозі представництв держав-лідерів у цій галузі: Франції, Канади, США.

У Верховній Раді України до другого читання готується проект закону №1599 «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств», як пояснив міністр аграрної політики Ігор Швайка (який очолював міністерство минулого 2014 року), раніше при переході зі статусу домогосподарства або особистого сільського господарства в статус сільгосппідприємства, малі господарства мали суттєве податкове і бюрократичне навантаження у вигляді великої кількості дозволів, ліцензій та перевірок [13]. Відповідно до запропонованих змін до закону «Про фермерські господарства», сімейне фермерське господарство може створюватися і вестися виключно членами сім'ї, які спільно проживають на землі, на якій і ведуть господарство. При цьому сімейне фермерське господарство має право залучати найманих робітників виключно для виконання сезонних і специфічних робіт. Після реєстрації сімейні фермери отримують право продавати свою продукцію і на продовольчих ринках, і великим агрохолдингам [13]. Можна запропонувати наступне власне визначення сімейного фермерського господарства України – це спосіб організації та ведення сільського, лісового і рибного господарства особами, що перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають на тій території, яку і використовують для господарювання з метою власного споживання та збуту надлишків виробленої ними сільськогосподарської продукції.

Цей закон покликаний істотним чином покращити ситуацію малих сільгоспвиробників (селян, які ведуть особисте господарство), дозволивши тим з них, хто вважає це за потрібне, стати повноправними гравцями на ринку, створювати сімейні фермерські господарства і відповідно отримувати переваги, зокрема, в оподаткуванні, якими користуються ті, хто має статус сільгоспвиробника [14].

Над змінами до закону працює спеціальна експертна група. Один з її членів, який також є керівником напрямку «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID «АгроІнвест» Микола Гриценко наголосив, що: «Перша і найголовніша причина необхідності внесення змін до Закону полягає в тому, що основну частку трудомісткої сільськогосподарської продукції – овочів, фруктів, яєць, молока –

виробляють не фермери. Вони її виробляють у межах 4–5%. А основний обсяг виробляють особисті селянські господарства. І разом з тим, особисті селянські господарства не є повноправними учасниками аграрного ринку. Вони є фізичними особами. Це зумовлює проблеми з податком на додану вартість і з податком на доходи фізичних осіб» [20].

Також активну й безпосередню участь у розробці сприятливого правового середовища для діяльності ферм сімейного типу приймали науковці, зарубіжні та українські експерти й аналітики, представники Міжнародного благодійного фонду «Добробут громад», проектів міжнародної технічної допомоги, що діють в Україні (Проект USAID «АгроІнвест»). Одним із заходів підготовки селян та інформування населення щодо новітнього переходу до сімейного фермерства є те, що з лютого місяця 2014 року на радіостанції “Колос” УР-1 виходить у ефір програма під назвою “Сімейні фермерські господарства”, що видається в рамках інформаційної кампанії “Моя земля - моє право” партнером Проекту USAID АгроІнвест — Українським освітнім центром реформ. У програмі висвітлюється інформація для тих, хто хоче знати свої земельні права: популярне роз’яснення норм діючого законодавства, корисні поради власникам земельних ділянок, коментарі фахівців з земельного права, консультації юристів, інтерв’ю урядовців та представників органів місцевого самоврядування [15].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В ході дослідження було виявлено, що сімейні фермерські господарства є основними «голівниками» світу, а їх українські аналоги – особисті селянські – господарства посідають вагоме місце у виробництві сільськогосподарської продукції в Україні. З огляду на суттєву значущість сімейного фермерського господарства для світу Україна прагне приєднатися до цього напрямку розвитку фермерства, адже вона має для цього безліч позитивних фізичних умов, зокрема родючі землі, селян, які бажають стати повноправними учасниками ринку, а також сприятливі кліматичні умови, проте виникає гостра потреба у вдосконаленні правового поля переходу на новий рівень селянського господарювання. Для цього треба удосконалити законодавче регулювання питань переходу з існуючих форм ведення господарства на нову, потребують поглибленого вивчення та вдосконалення юридичні, економічні, податкові питання щодо створення та діяльності сімейних ферм, а також їх державної підтримки та можливостей виходу на ринок сільськогосподарських товарів шляхом створення низки нових та введення відповідних змін до існуючих нині нормативно-законодавчих актів.

Список літератури

1. Бабич М.М. Ефективність та пріоритети подальшого розвитку фермерства в регіоні [Електронний ресурс] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / М.М. Бабич ; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2009. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
2. Беззуб І. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=419:agropromislovij-sektor-2&catid=71&Itemid=382
3. Бородіна О.М., Прокопа І.В. Сімейне фермерство: куди заганяють його законотворці? [Електронний ресурс] / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа / Газета «Агробізнес сьогодні». – №22(293). – листопад 2014 — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/infrastruktura-rynku/2505-simejne-fermerstvo-kudy-zaganiaiut-iogo-zakonotvortsi.html>
4. Вольська В.В. Мотиваційні механізми діяльності фермерських господарств [Електронний ресурс] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / В.В. Вольська ; Укр. НДІ продуктивності агропромисл. комплексу. – К., 2009. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
5. Губарик О.М. Організаційно-економічні аспекти розвитку фермерських господарств регіону [Електронний ресурс] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.М. Губарик ; Дніпропетр. держ.

- аграр. ун-т. – Д., 2008. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
6. Добрунік Т.П. Підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств регіонального АПК [Електронний ресурс] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Т.П. Добрунік ; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2008. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
 7. Доповідь по 24-й сесії Комітету з сільського господарства Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй, Рим 29 вересня – 3 жовтня 2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a-ml163g.pdf>
 8. Дуб А.Р. Сімейні аграрні господарства в умовах перехідної економіки України [Електронний ресурс] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 / А.Р. Дуб ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2008. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
 9. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15.05.2003 № 742-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/742-15>
 10. Іванух Р.А. Аграрна економіка і ринок [Електронний ресурс] / Р.А. Іванух, С.Л. Дусановський, Є. Білан. – Тернопіль: "Збруч", 2003. – 305 с. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/31954/>
 11. Котирло О.О. Інформаційно-консультаційне забезпечення інвестиційної діяльності фермерських господарств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.О. Котирло ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2007. – 19 с.
 12. Лисенко К.О. Функціонування фермерських господарств та перспективи їх розвитку : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / К. О. Лисенко; Львів. нац. аграр. ун-т. – Львів, 2014. – 20 с.
 13. Мартиненко Ю. В Україні узаконять сімейні ферми [Електронний ресурс] / Ю. Маритенко // Інформаційний портал «FINANCE.UA про гроші», 08 вересня 2014 р. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/333761/v-ukrayini-uzakonyat-simejni-fermy>
 14. Назаренко М. Чи дочекається Україна сімейних фермерських господарств? [Електронний ресурс] / М. Назаренко // Львівська газетаю - 22 червня 2015 р. – Режим доступу: <http://www.gazeta.lviv.ua/economic/2015/06/22/44515>
 15. Новини АгроІнвест: Радіопроеграма “Сімейні фермерські господарства”. Офіційний сайт Проекту USAID «АгроІнвест [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.agroinvest.org.ua/ukr/?nid=news%7C2715&ntype=project>
 16. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про внесення змін до статті 7 Закону України "Про особисте селянське господарство" (щодо розширення прав членів особистих селянських господарств)" [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GG34668A.html
 17. Семейные фермерские хозяйства, накормит мир – сберечь планету. Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций, 2014 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a-mj760r.pdf>
 18. Скрипник С.В. Підвищення економічної ефективності і перспективи розвитку фермерських господарств регіону [Електронний ресурс] : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / С.В. Скрипник; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2006. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
 19. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 20. Тернівський Т. «Фермерство в Україні може перетворитися на сімейний бізнес» [Електронний ресурс] / Т. Тернавський // Офіційний сайт асоціації «Земельна спілка України» – Режим доступу: <http://zsu.org.ua/publikatsii-smi/10080-fermerstvo-v-ukrajini-mozhe-peretvoritisy-na-simejniy-biznes>
 21. Уткіна Г.А. Організація бюджетування фермерського господарства [Електронний ресурс] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Г.А. Уткіна ; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. – К., 2008. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
 22. Фаніна О.Л. Ефективність підприємницької діяльності фермерських господарств [Електронний ресурс]: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.Л. Фаніна ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В.Докучаєва. – Х., 2005. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
 23. Чирва О.Г. Науково-методичні основи інвестування фермерських господарств в умовах ринкових перетворень економіки України [Електронний ресурс]: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / О.Г. Чирва ; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки України. – К., 2006. – 19 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
 24. Ярковий А.О. Організаційно-економічні засади функціонування фермерських та особистих селянських господарств [Електронний ресурс] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / А.О.

Ярковий ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 20 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

References

1. Babych, M.M. (2009). Efektyvnist ta priorytety podalshoho rozvytku fermerstva v rehioni [Efficiency and priorities for further development of farming in the region]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Mykolayiv. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
2. Bezzub, I. Perspektyvy rozvytku simeinykh fermerskykh gospodarstv v Ukraini [Prospects of family farms in Ukraine]. *Tsentr doslidzhen sotsialnykh komunikatsii – Center for the Study of Social Communications*. (n.d.). *nbuviap.gov.ua*. Retrieved from : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=419:agropromislovij-sektor-2&catid=71&Itemid=382 [in Ukrainian].
3. Borodina, O.M., & Prokopa, I.V. (2014). Simeine fermerstvo: kudy zahaniaiut yoho zakonotvortsia? [Family farmers: where legislators are driving it?]. *Ahrobiznes sohodni - Agribusiness today*, 22 (293). *agro-business.com.ua*. Retrieved from : <http://www.agro-business.com.ua/infrastruktura-rynku/2505-simeine-fermerstvo-kudy-zahaniaiut-iogo-zakonotvortsia.html> [in Ukrainian].
4. Volska, V.V. (2009). Motyvatsiini mekhanizmy diialnosti fermerskykh gospodarstv [Motivational mechanisms of farms]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
5. Hubaryk, O.M. (2008). Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty rozvytku fermerskykh gospodarstv rehionu [Organizational and economic aspects of farming region]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Dnipropetrovsk. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
6. Dobrunik, T.P. (2008). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti fermerskykh gospodarstv rehionalnoho APK [Improving the competitiveness of regional farms agricultural complex]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Mykolayiv. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
7. Dopovid po 24-i sesii Komitetu z silskoho gospodarstva Prodovolchoi i silskohospodarskoï orhanizatsii Ob'iednanykh natsii [Report on the 24th Session of the Committee on Agriculture of the Food and Agriculture Organization of the United Nations]. *Prodovolcha i silskohospodarska orhanizatsia Ob'iednanykh natsii – Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome September 29 - October 3*. <http://www.fao.org>. Retrieved from: <http://www.fao.org/3/a-ml163r.pdf> [in Russia].
8. Dub, A.R. (2008). Simeini ahrarni gospodarstva v umovakh perekhidnoi ekonomiky Ukrainy [Family agrarian economy in transition economy of Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Lviv. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
9. Zakon Ukrainy «Pro osobyste selianske gospodarstvo» vid 15.05.2003 № 742-IV [The Law of Ukraine "About personal farm"] (2003, May 15). *rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/742-15> [in Ukrainian].
10. Ivanukh R.A., Dusanovskiy S.L., & Bilan Ie.M. (2003). *Ahrarna ekonomika i rynek [The agrarian economy and the market]*. Ternopil: Zbruch. Retrieved from: <http://buklib.net/books/31954/> [in Ukrainian].
11. Kotyrlo, O.O. (2007). Informatsiino-konsultatsiine zabezpechennia investytsiinoi diialnosti fermerskykh gospodarstv [Providing information and advisory investment farms]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
12. Lysenko, K.O. (2014). Funktsionuvannia fermerskykh gospodarstv ta perspektyvy yikh rozvytku [Privacy farms and their development prospects]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Lviv [in Ukrainian].
13. Martynenko, Iu. (2014). V Ukraini uzakoniat simeini fermi [In Ukraine legalize the family farm]. *FINANCE.UA pro hroshi – FINANCE.UA about money*. Retrieved from: <http://news.finance.ua/ua/news/-/333761/v-ukrayini-uzakonyat-simejni-fermy> [in Ukrainian].
14. Nazarenko M. (2015). Chy dochekaietsia Ukraina simeinykh fermerskykh gospodarstv? [Will Ukraine wait for family farms?]. *Lvivska hazeta – Lviv newspaper, June 22*. Retrieved from: <http://www.gazeta.lviv.ua/economic/2015/06/22/44515> [in Ukrainian].
15. News AgroInvest: Radio Program «Family farms». *Official site of the Project USAID «AgroInvest» - Ofitsiynyi sait Proektu USAID «AhroInvest*. (n.d.). *agroinvest.org.ua*. Retrieved from: <http://www.agroinvest.org.ua/ukr/?nid=news%7C2715&ntype=project> [in Ukrainian].
16. Poiasniuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy "Pro vnesennia zmin do statti 7 Zakonu Ukrainy "Pro osobyste selianske gospodarstvo" (shchodo rozshyrennia prav chleniv osobystykh selianskykh gospodarstv) [The explanatory note to the draft Law of Ukraine "On Amendments to Article 7 of the

- Law of Ukraine" About personal farm "(to expand the rights of members of subsidiary farms)". Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GG34668A.html [in Ukrainian].
17. Semeinye fermerskye khaziaistva, nakormyt myr – sberech planet [Family farms to feed the world - to save the planet]. (2014). *Prodovolstvennaia i selskokhoziaistvennaia orhanyzatsiia obiedynennykh natsyi – Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Retrieved from: <http://www.fao.org/3/a-mj760r.pdf> [in Russian].
 18. Skrypnyk, S.V. (2006). Pidvyshchennia ekonomichnoi efektyvnosti i perspektyvy rozvytku fermerskykh hospodarstv rehionu [Increasing economic efficiency and prospects of the farming region]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Mykolayiv. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
 19. Statystychnyi zbirnyk Silske hospodarstvo Ukrainy za 2014 rik [Statistical publication Agriculture of Ukraine for 2014]. (2014). *Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
 20. Ternivskyi, T. (2014). Fermerstvo v Ukraini mozhe peretvorytysia na simeinyi biznes [Farming in Ukraine can become a family business]. *Ofitsiyni sait asotsiatsii Zemelna spilka Ukrainy – Official website of the Association Land Union of Ukraine, June 25*. Retrieved from: <http://zsu.org.ua/publikatsii-smi/10080-fermerstvo-v-ukrajini-mozhe-peretvoritisia-na-simejniy-biznes> [in Ukrainian].
 21. Utkina, H.A. (2008). Orhanizatsiia biudzhetuвання fermerskoho hospodarstva [Organization of budgeting farm]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
 22. Fanina, O.L. (2005). Efektyvnist pidpriemnytskoi diialnosti fermerskykh hospodarstv [The effectiveness of business activities farms]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
 23. Chyrva, O.H. (2006). Naukovo-metodychni osnovy investuvannia fermerskykh hospodarstv v umovakh rynkovykh peretvoren ekonomiky Ukrainy [Scientific and methodological foundations of investment farms in terms of market transformation of economy of Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
 24. Yarkovyi, A.O. (2009). Orhanizatsiino-ekonomichni zasady funktsionuvannia fermerskykh ta osobystykh selianskykh hospodarstv [Organizational and economic principles of functioning of farms and private farms]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].

Yuliya Nesterenko, Postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Family Farms: World Trends and Modern Way of Economic Activity in Ukraine

The objective of this study is to highlight the importance of family farms to the world economy and the state of its implementation of the economic activity in Ukraine.

Tendencies of development of family farms in the world and the priorities of its regulation were considered. It was established that, 500 million out of 570 million farms that exist - are family farms, they account for about 98% of the world's agricultural land, and they produce more than 50% of agricultural production. It was proved that the Food and Agriculture Organization of UN refers to family farms all kinds of family agricultural activities, covering several areas of rural development. It was determined that the "analog" to world family farms in Ukraine are the personal farms, which occupy an important place in agricultural production in Ukraine. We proved that their legal status and actual conditions of substantially different from the foreign practice. We considered Ukraine's contribution of households in the development of agricultural production, the position and direction of economic development in Ukraine.

It was determined that the transition to a new level of rural economic activity should improve the legal regulation of the transition from the existing forms of farming to new require in-depth study and improvement of legal, economic and tax issues for the establishment and operation of family farms and their state support and capacity release to the market of agricultural goods. Grounded further ways of improving legislative regulation of family farms in Ukraine.

family farms, households, agriculture, legal regulation

Одержано (Received) 24.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 27.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5(338)

М.В. Семикіна, проф., докт. екон. наук

Т.О. Беляк, асп.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Корпоративна культура та якість людського капіталу: особливості взаємовпливу

Розкрито сутність якості людського капіталу і чинників, що її формують. Обґрунтовано визначення корпоративної культури, її роль у регулюванні якості людського капіталу, визначені принципи її розвитку. Запропоновано схему взаємозв'язків корпоративної культури і якості людського капіталу в системі соціально-трудових відносин. Розроблено рекомендації щодо становлення механізму прогресивної корпоративної культури в контексті підвищення її впливу на якість людського капіталу.

людський капітал, корпоративна культура, принципи, моделі, механізм

М.В. Семикіна, проф., докт. екон. наук

Т.А. Беляк, асп.

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

Корпоративная культура и качество человеческого капитала: особенности взаимовлияния

Раскрыта сущность качества человеческого капитала и факторов, которые его формируют. Обосновано определение корпоративной культуры, ее роль в регулировании качества человеческого капитала, определены принципы ее развития. Предложена схема взаимосвязей корпоративной культуры и качества человеческого капитала в системе социально-трудовых отношений. Разработаны рекомендации относительно становления механизма прогрессивной корпоративной культуры в контексте повышения ее влияния на качество человеческого капитала.

человеческий капитал, корпоративная культура, принципы, модели, механизм

Постановка проблеми. Світовий досвід переконує в тому, що успішність руху країн до інноваційної економіки визначатиметься, передусім, здатністю створювати умови для постійного підвищення якості людського капіталу на основі засвоєння нових знань, активізації інтелектуальних і творчих здібностей кожної працюючої людини. При цьому вагомим важелем підвищення якості людського капіталу стає корпоративна культура. В Україні корпоративна культура поки не є дієвим інструментом впливу на якість людського капіталу і стабілізацію соціально-трудових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний аналіз свідчить, що теоретичне підґрунтя досліджень корпоративної культури сформовано працями Т.Дж. Пітерса, Р.Х. Уотермена, Г. Хофстеда [12], А. Кеннеді, Дж. Лафферта, Р. Харрісона, С. Ханді, Г. Файоля [14], Е. Шейна [15]. У свою чергу, наукові уявлення про людський капітал та його якість сформовані працями зарубіжних вчених – Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Р. Капелюшнікова, Ю. Корчагіна, отримали розвиток у публікаціях таких українських науковців, як В. Антонюк [1], О. Грішнова, Т. Заяц, В. Новікова, В. Онікієнко та ін. Окремі аспекти взаємовпливу людського капіталу і корпоративної культури знайшли відображення у працях науковців Ю. Арнаутової [2], О. Балики [3], Д. Богині [4], А. Воронкової [5], С. Пасеки [6], І. Петрової [8; 9], Г. Хаєта [7], В. Ячменьової [13] та ін. Між тим, проблеми взаємозв'язку якості людського капіталу і корпоративної культури все ще залишаються

недостатньо дослідженими, що зумовлює нестачу культури соціальної взаємодії і згуртованості у розв'язанні питань економічного зростання та інноваційного розвитку.

Постановка завдання. Мета статті полягає у з'ясуванні взаємовпливу корпоративної культури та якісних характеристик людського капіталу в існуючій системі соціально-трудова відносин України.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукової думки дозволив з'ясувати, що якість людського капіталу у сучасній літературі розуміють як наявність сукупності якісних характеристик, притаманних працівникам, які дозволяють ефективно реалізувати здібності до праці з отриманням доходу в умовах ринкового середовища. Йдеться, передусім, про стан здоров'я, рівень освітньо-професійного розвитку, наявність компетенцій, загальної культури, вмотивованості, дисциплінованості, мобільності, творчих, підприємницьких здібностей, трудову та інноваційну активність, володіння іноземними мовами, комп'ютерними технологіями.

Попит на конкретні якісні складові людського капіталу працівників визначається особливостями сучасних професій, специфікою вакантних робочих місць, проте завдячуючи цілеспрямованому розвитку певних якостей, людина працевлаштовується і отримує дохід, що забезпечує добробут, можливості самовдосконалення.

На процес формування якості людського капіталу з різною силою і спрямованістю впливає множина чинників, що діють на різних економічних рівнях, зокрема: медико-демографічні, економічні, соціальні, політичні, правові, психологічні, культурні, історичні, географічні, екологічні, конкурентні тощо. Зауважимо, що найменш вивченим залишається вплив ментальних чинників на якість людського капіталу. У сфері праці менталітет узагальнено відображає рівень національної трудової свідомості населення, сприйняття сенсу трудової діяльності, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби, що зумовлюють спонукальні мотиви певної трудової поведінки [7, с. 364].

У різних регіонах України менталітет має свої особливості в силу специфіки історичних, культурних, релігійних, економічних, соціальних та політичних умов розвитку. Це не може не позначатися на певних якостях людського капіталу, зокрема можливостях адаптації до ринкових умов, готовності до сприйняття європейських цінностей, проявах культури соціальної згуртованості, організованості, солідарності, стані соціальної взаємодії, умовах розвитку соціально-трудова відносин, їх гармонізації тощо.

На початку XXI століття в Україні активізувалися дослідження менталітету та можливостей поліпшення якісних складових людського капіталу у зв'язку з потребами виходу із всеохоплюючої кризи, необхідності пошуку соціальних резервів економічного зростання молодій незалежній державі та інноваційного розвитку.

Проте на тлі медико-демографічної кризи в Україні, економічних негараздів, нових викликів і загроз, українські науковці з тривогою констатують погіршення загальної якості людського капіталу, підкреслюють суперечності в його освітньо-професійному розвитку, неефективність використання на підприємствах [1, с. 343; 4, с. 178 - 240; 6, с. 79].

І. Петрова і О. Балака у своїх працях справедливо акцентують увагу на тому, що суперечності у розвитку та використанні людського капіталу неможливо розв'язати, спираючись на арсенал традиційних методів управління, є необхідним залучення нових соціальних ресурсів, здатних подолати асоціальні тренди у трудовій сфері. Одним з найпотужніших з них є інститут корпоративної культури [3, с. 120; 8, с. 78; 9, с. 23].

Уявлення про сутність корпоративної культури та її роль у розвитку людини, суспільства загалом змінювалися упродовж останніх двох століть. З нашої точки зору, можна відзначити такі етапи еволюції цих уявлень:

I етап: поява терміну «корпоративна культура» у XIX ст., який спочатку стосується визначення спільних зовнішніх атрибутів в одязі та спілкуванні військових і поширюється переважно на офіцерські корпорації [10, с. 98].

II етап: від початку XX ст. до кінця 70-х років XX ст. Термін поширюється на об'єднання студентів, професійні та інші спільноти, його сутністю стають не лише відмінності в атрибутах одягу, спілкування, а й спільні інтереси, прагнення займатися спільною справою, головною рисою такої культури стає так званий «корпоративний дух», що відображає згуртованість у досягненні спільних цілей [14].

III етап: 80-ті роки XX ст. – кінець XX ст. На цьому етапі завдяки науковим дослідженням Т.Дж. Пітерса, Р.Х. Уотермена, Г. Хофстеда, П. Тернера було з'ясовано, що однотипні управлінські методи впливу на трудову поведінку працівників в різних організаціях показують розбіжності в поведінкових реакціях, які часто є протилежними, а причина цього часто криється у різних культурних особливостях, неоднакових трудових традиціях, ціннісних орієнтирах. Дослідники А. Кеннеді, Дж. Лафферт, Р. Харрісон, С. Ханді, Е. Шейн та інші збагатили уявлення про корпоративну культуру, доводячи, що вона є фактором успіху організації, важливим інструментом якісного розвитку персоналу. Завдяки науковцям корпоративну культуру все більше стали сприймати як систему базових уявлень, переконань та прагнень, які не просто описані і зафіксовані в документах і яких дотримується група, але таких, які, за визначенням Е. Шейна, існують у головах людей і відповідно до яких здійснюється їх діяльність в даній організації [15].

IV етап: початок XXI ст. У світі відбувається зміна пріоритетів у розвитку корпоративної культури підприємств в бік піднесення її ролі в якісному розвитку людського капіталу, підвищенні інноваційної активності працівників. Спостерігається активізація наукових досліджень корпоративної культури з позицій соціального розвитку колективів, гармонізації соціально-трудових відносин, збагачення форм і методів корпоративної культури в інтересах ефективного використання та розвитку людського капіталу на етапі інноваційних змін.

Специфіку останнього етапу у розвитку наукових уявлень про сутність та призначення корпоративної культури можна пояснити проявом низки тенденцій: глобалізації світового розвитку; загострення міжнародної конкуренції на світових ринках; переходу людства від індустріального до інформаційного суспільства (поширюється інтелектуалізація трудової діяльності, зростає роль інноваційної праці); визнання здатності до творчості та інновацій пріоритетним чинником зростання матеріального і духовного багатства країн. Внаслідок дії цих тенденцій поширюється розуміння того, що піднесення конкурентоспроможності підприємств у XXI ст. може бути пов'язане тільки з інноваційними зрушеннями, а це неможливо без створення команди партнерів-одномумців, здатних завдяки спільній меті і об'єднуючим цінностям прагнути до оновлення знань, розробки нововведень, необхідних для створення конкурентоспроможних продукції, товарів, послуг.

Тому не випадково корпоративну культуру успішних кампаній, не зважаючи на свої відмінності і притаманну специфіку в межах організації (свої традиції, цінності, ритуали), об'єднує дещо спільне, а саме, – налаштованість менеджерів і персоналу позитивно сприймати цінності освітньо-професійного розвитку, розвиток інтелектуальної та інноваційної складової людського капіталу. При цьому власники кампаній на основі партнерських відносин не лише заохочують утвердження таких цінностей, а й стимулюють формування корпоративного духу – почуття згуртованості в їх реалізації [2; 6; 12; 14; 15], все більше зосереджують увагу на підвищенні якості людського капіталу засобами корпоративної культури [2; 6; 8; 9; 10; 13].

З нашої точки зору, доцільно розглядати корпоративну культуру в якості підсистеми організаційної культури підприємства. Така підсистема відображає сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються і реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність в процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та вимог зовнішнього середовища. Узагальнення наукової думки дозволяє стверджувати, що успішна реалізація корпоративної культури потребує дотримання принципів системності, керованості, комплексності, науковості, ефективності, стратегічності та відкритості. При цьому вплив на якість людського капіталу прямо і непрямо здійснюється через вибір прийнятних моделей корпоративної культури. Вони можуть бути різноманітними (це засвідчують зокрема моделі Г. Хаєта, Г. Джонсона, Е. Шейна та ін. [7; 12; 15]) і орієнтованими, зокрема: на спільні морально-етичні цінності, на технологічні пріоритети, на прояв інноваційної активності, на партнерство упродовж трудового життя тощо. Вибір прийнятної моделі залежить від обраної місії, існуючої культури (людських відносин, технологічної, маркетингової тощо), рівня розвитку цінностей та традицій організації, обраних базових принципів.

Розвиваючи наукові погляди, зазначимо, що корпоративній культурі притаманна низка особливостей: системність, історичний розвиток, соціальна основа (відображає соціальні інтереси, зв'язки домінуючої групи людей в організації), тісний зв'язок з ментальними, культурними, моральними цінностями певної нації, певного регіону.

Доречно підкреслити, що практики в Україні звернули увагу на корпоративну культуру не так давно. Поштовхом для цього стали ринкові перетворення, проголошення демократичного шляху розвитку держави, приватизаційні процеси, відмова від планового управління економікою.

Всі ці багатоманітні явища в житті українського суспільства наприкінці ХХ-го ст. призвели до кардинальних змін в економіці та управлінні підприємствами. Індикатором таких змін стала зміна методів управління, зумовлена новими умовами господарювання, принципово інша організаційна структура більшості підприємств. Проте, незважаючи на численні зміни в діяльності підприємств, і менеджери, і вчені помітили, що найбільш консервативним елементом в системі управління залишається організаційна культура, а корпоративна культура у західному розумінні цього слова все ще не склалася, у більшості випадків вона не є прогресивною, не грає визначальної ролі у підвищенні якості людського капіталу. Пояснення бачимо у поширенні формального підходу до проголошення корпоративних цілей, формування спільних корпоративних цінностей, нестачі інформованості колективу та соціальної відповідальності адміністрації, профспілок в цих питаннях, неготовності значної частини керівників та їх підлеглих до нововведень, а також обмеженої мотивації до змін у сфері соціально-трудових відносин. Безумовно, в Україні є позитивні приклади корпоративної культури [9; 10; 13], проте це не стало масовим явищем в діяльності вітчизняних підприємств.

Вагомий відбиток на стані наявної корпоративної культури залишає національна культура, зокрема, національна трудова культура, національна культура господарювання, трудова свідомість (менталітет). В цьому контексті слід мати на увазі, що можливості становлення прогресивної корпоративної культури потребує оновлення менталітету населення, який, до речі, є невід'ємною складовою якості людського капіталу.

Виходячи з досвіду розвинених країн варто пам'ятати, що корпоративні цілі та цінності найкраще реалізуються передусім за умов гармонійних соціально-трудових відносин, які передбачають справедливу оцінку та оплату праці, партнерські відносини, соціальний діалог, соціальну відповідальність, сприяння освітньо-професійному розвитку, підтримку інноваційної активності за допомогою різноманітних методів

матеріальної і нематеріальної мотивації, зокрема, організаційної, економічної, адміністративної, соціальної, морально-психологічної.

Узагальнюючи викладене, пропонуємо авторське бачення механізму взаємозв'язку та взаємовпливу якісних складових людського капіталу і корпоративної культури. З огляду на схему (рис. 1), механізм буде ефективно спрацьовувати у напрямі утвердження позитивних корпоративних цінностей та підвищення якості людського капіталу лише в разі успішної соціальної взаємодії держави, роботодавців, профспілок.

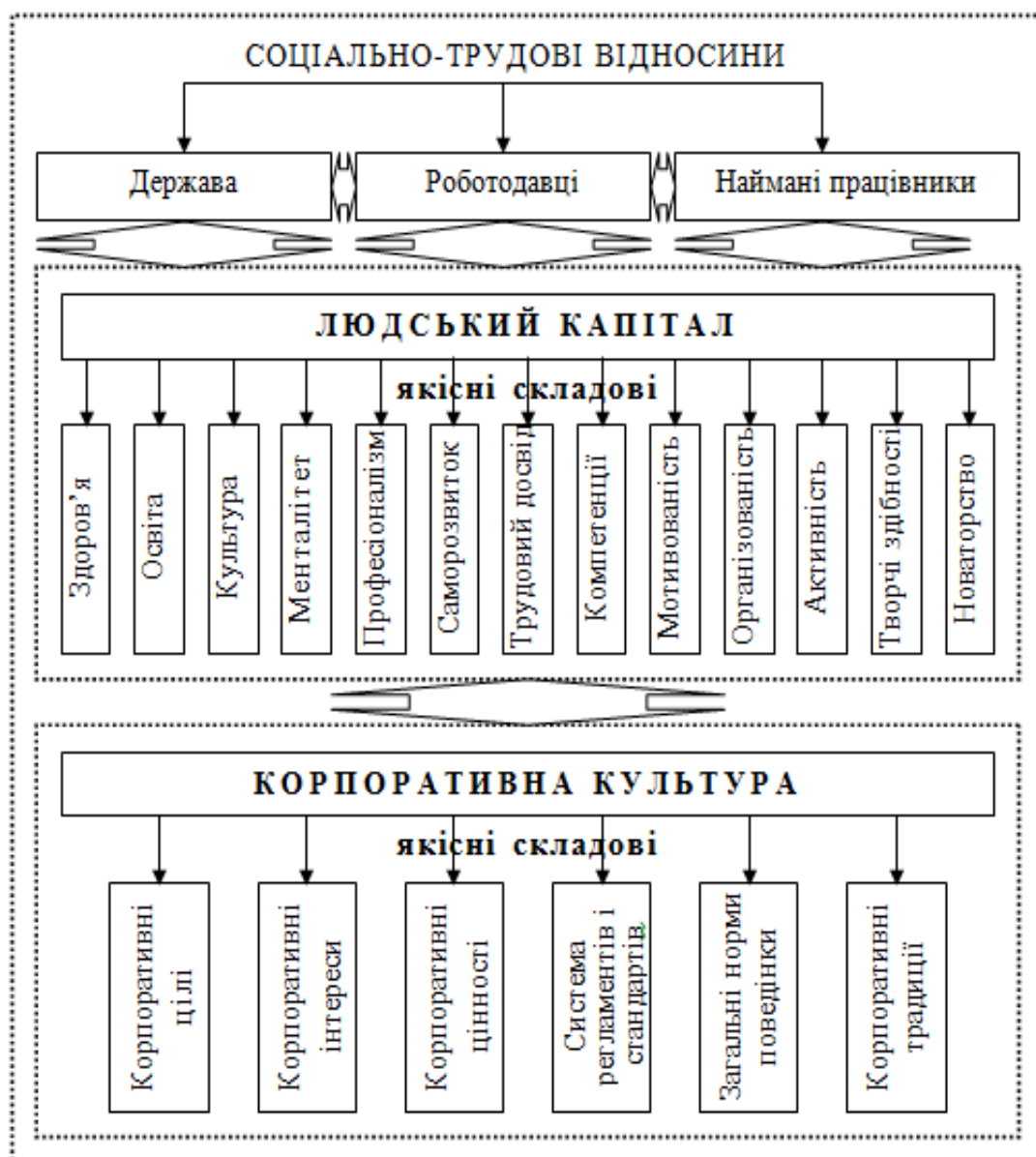


Рисунок 1 – Механізм взаємозв'язку та взаємовпливу якісних складових людського капіталу і корпоративної культури

Джерело: побудовано авторами.

В разі нестачі такої взаємодії та відповідальності соціальних партнерів взаємозв'язку корпоративної культури і якісних складових людського капіталу послабляються. Іншими словами, взаємовплив якісних складових людського капіталу і корпоративної культури може бути не лише позитивним, позначаючись на підвищенні рівня освіченості, професіоналізму, майстерності, а й негативним, виявляючи себе через недостатню трудову віддачу, слабку організованість, нестачу дисциплінованості, згуртованості, соціальної відповідальності за власні дії.

На наш погляд, лише на основі спільних зусиль соціальних партнерів та держави можливо побудувати гармонійні соціально-трудова відносини, а в їх межах – прогресивну корпоративну культуру, яка стане важелем підвищення якості людського капіталу. Труднощі становлення корпоративної культури «західного зразка» на українських підприємствах значною мірою пояснюємо особливостями національного менталітету та його регіональними відмінностями. Враховуючи складність та довготривалий характер трансформацій менталітету, вкрай складно очікувати швидкі темпи оновлення корпоративної культури. Важливо, щоб не лише на підприємстві, а й в регіоні, в країні формувалося середовище, сприятливе для утвердження корпоративних цінностей, прояву творчості, інноваційної активності, згуртованості [7, с. 210-217].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Корпоративна культура займає одне з провідних місць серед чинників регулювання якості людського капіталу. В Україні корпоративна культура поки залишається невикористаним соціальним резервом, який майже не використовується заради підвищення якості людського капіталу підприємств. Становлення прогресивного розвитку корпоративної культури в Україні та її позитивного впливу на якість людського капіталу слід пов'язувати: з чітким дотриманням базових принципів корпоративної культури; прозорістю і зрозумілістю системи оцінки та стимулювання праці, соціальною справедливістю в оцінці трудового внеску керівників і підлеглих; урахуванням особливостей регіонального трудового менталітету та необхідності його поступової якісної трансформації; необхідністю гармонізації соціально-трудова відносин.

Список літератури

1. Антонюк В.П. Кількісні та якісні освітні параметри формування людського капіталу України: регіональний вимір [Текст] / В.П. Антонюк // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. Концепція соціально-економічного розвитку регіонів у умовах викликів глобалізації: зб. наук. праць: у 3 т. – Т. 3. Донецьк, 2011. – С. 342 – 352.
2. Арнаутова Ю.Е. Средневековые истоки современной корпоративной культуры [Текст] / Ю.Е. Арнаутова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 119–123.
3. Балька Е.Г. Корпоративная культура инновационного предприятия: практические особенности [Текст] / Е.Г. Балька // Вести Института предпринимательской деятельности. – Минск, 2013. – Вып. 2(9)/2013. – С. 28–33.
4. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики [Текст]: [монографія] / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна [передмова І.Ф. Курас]. – Київ: «Штурм», 2003. – 382 с.
5. Воронкова А.Е. Корпорації: управління та культура [Текст] : [монографія] / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е. Коренев та ін. [за ред. Воронкової А.Е.] – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
6. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації [Текст] : [монографія] / М.В. Семикіна, С.Р. Пасека, А.Д. Федунець та ін. [За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Семикіної] – Черкаси: видавництво «МАКЛАУТ», 2012. – 320 с.
7. Корпоративна культура [Текст] : [Навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, Л.Г. Хаєт та ін. [під заг. ред. Г.Л. Хаєт]. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 402 с.
8. Петрова І.Л. Зміни корпоративної культури як імператив організаційного розвитку [Текст] / І.Л. Петрова // Вісник Прикарпатського ун-ту, 2014. – серія «Економіка». – Вип. 10. – С. 76–79.
9. Петрова І.Л. Культура організації: міф чи засіб стати сильніше [Текст] / І.Л. Петрова, О.Г. Балика // Організатор, 2012. – № 5. – С. 21–24.
10. Семикіна М.В. Розвиток корпоративної культури як передумова накопичення соціального капіталу [Текст] / М. Семикіна, Т. Беляк, Г. Волчкова // Economics and Management: Challenges and Perspectives: Collection of scientific articles. – "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria, 2015. – С. 98 – 103.
11. Соціально-трудова відносини: проблеми гармонізації [Текст] : [колективна монографія] / М.В. Семикіна, З.В. Смутчак, С.Р. Пасека, Ю.Д.Петров / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: КНТУ, «КОД», 2012. – 300 с.

12. Управление человеческими ресурсами [Текст] / [под ред. М. Пула, М. Уорнера]. – С Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // Public Administration Review. – 1982. – Nov. –Дец.
13. Ячменева В.М. Особенности формирования корпоративной культуры в Украине [Текст] : к изучению дисциплины / В.М Ячменева, Л.И. Вериковская // Экономика и управление : Научно-практическое издание. – 2006. – № 5. – С. 49 –54.
14. Henri Fayol. Administration Industrielle et Générale, 1916. Анри Файоль. Общее и промышленное управление. [Электронный ресурс] – М.: 1923 // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>
15. Shein E.H. Organizational Culture and Leadership: A dynamic view. [Текст] / E.H. Shein. – San Fransisco. CA.: Jossey-Bass Inc., 1985. – 437 с.

References

1. Antoniuk, V.P. (2011). Kilkisni ta yakisni osvitni parametry formuvannia liudskoho kapitalu Ukrainy: rehionalnyi vymir [Quantitative and qualitative educational settings of human capital formation in Ukraine: regional dimension]. *Stratehiia i mekhanizmy rehuliuвання promysloвого rozvytku. Kontsepsiia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv u umovakh vyklykiv hlobalizatsii - Strategies and mechanisms for regulating industrial development. The concept of socio-economic development in conditions of globalization challenges, Vol. 3, 342 – 352* [in Ukrainian].
2. Arnautova, Ju. E. (2008). Srednevekovye istoki sovremennoj korporativnoj kul'tury [Medieval origins of modern corporate culture]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom - Management in Russia and abroad, 1, 119–123* [in Russian].
3. Balyka, E.G. (2013). Korporativnaja kul'tura innovacionnogo predprijatija: prakticheskie osobennosti [Corporate culture of an innovative enterprise: practical features]. *Vesti Instituta predprinimatel'skoj dejatel'nosti - Conduct of the Institute of business, 2(9), 28 – 33* [in Russian].
4. Bohynia, D.P., & Semykina, M.V. (2003). *Mentalnyi chynnyk u sferi pratsi: problemy teorii ta praktyky [The mental factor at work: problems of theory and practice]*. Kyiv: «Shtorm» [in Ukrainian].
5. Voronkova, A.E., Bab'iak, M.M., Koreniev, E., et al. (2006). *Corporation: governance and culture*. Voronkova, A.E.M. (Ed.). Drohobych: Vymir.
6. Semykina, M.V., Pasiaka, S.R., Fedunets, A.D., et al. (2012). *Innovative work: diagnostics problems activating levers*. Semykina, M.V. (Ed.). Cherkasy: vydavnytstvo «MAKLAUT».
7. Khaiet, H.L., Yeskov, O.L., Khaiet, L.H., et al. (2003). *Korporatyvna kultura [Corporate culture]*. Khaiet, H.L. (Ed.). Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury.
8. Petrova, I.L. (2014). Zminy korporativnoi kultury yak imperativ orhanizatsiinoho rozvytku [Changes in corporate culture as imperative Organizational Development]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu - Bulletin of Carpathian University, 10, 76-79* [in Ukrainian].
9. Petrova, I.L., & Balyka, O.H. (2012). Kultura orhanizatsii: mif chy zasib staty sylnishe [The Culture of organization: Myth or means to become stronger]. *Organizator – Organizer, 5, 21-24* [in Ukrainian].
10. Semykina, M., T. Beliak, T., & Volchkova, H. (2015). Rozvytok korporativnoi kultury yak peredumova nakopychennia sotsialnoho kapitalu [The development of corporate culture as a prerequisite for the accumulation of social capital]. *Economics and Management: Challenges and Perspectives: Collection of scientific articles*. (pp. 98 – 103). Vienna, Austria: "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH [in Ukrainian].
11. Semykina, M.V., Smutchak, Z.V., Pasiaka, S.R., & Petrov, Iu.D. (2012). *Sotsialno-trudovi vidnosyny: problemy harmonizatsii [Social and labor relations: problems of harmonization]*. Semykina, M.V. (Ed.). Kirovohrad: KNTU, «KOD» [in Ukrainian].
12. Pul, M., & Uorner, M. (Eds.). (2002). *Human resources management*. SPb. : Piter.
13. Jachmeneva, V.M., & Verikovskaja, L.I. (2006). Osobennosti formirovanija korporativnoj kul'tury v Ukraine [Features of formation of corporate culture in Ukraine]. *Jekonomika i upravlennie - Economics and Management, 5, 49-54* [in Russian].
14. Fayol, H. (1923). *Administration Industrielle et Générale*. (B.V. Babina-Korenja, Trans). *Centr gumanitarnykh tehnologij-Centre of Humanitarian Technologies*. Retrieved from <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783> [in Russian].
15. Shein, E.H. (1985). *Organizational Culture and Leadership: A dynamic view*. San Fransisco. CA.: Jossey-Bass Inc. [in English].

Maryna Semykina, Professor, Doctor of Economics

Tetyana Belyak, Postgraduate

Kirovohrad national technical university, Kirovohrad, Ukraine

Corporate Culture and Quality of the Human Capital: Peculiarities of Interaction

International experience has shown that the success of the movement to innovative economy primarily on the ability to create conditions for the continuous improvement of the quality of the human capital based on the assimilation of new knowledge, enhance intellectual and creative abilities of each working person. This powerful lever for improving the quality of human capital is the corporate culture. In Ukraine, the corporate culture is not yet effective tool to influence the quality of the human capital and the stabilization of social and labor relations in Ukraine. The purpose of the article is to clarify the mutual of corporate culture and quality characteristics of the human capital in the system of social and labor relations in Ukraine.

The essence of quality of human capital and factors which form it have been revealed. On the basis of foreign experience it has been proved that the corporate culture plays one of the leading roles among factors regulating quality of the human capital at the enterprise level. Evolution of scientific views concerning the essence of corporate culture has been analyzed. Author's approach to understanding of corporate culture has been suggested. The features of interrelation of corporate culture and quality of the human capital have been defined. The principles of corporate culture development and it's role in improvement of human capital quality have been defined. The scheme of interrelations between corporate culture and human capital quality in the system of social and labor relations has been suggested. The interrelation of corporate culture and human capital quality has been proved on the basis of processing of results.

The recommendations concerning the mechanism of formation of progressive corporate culture at the enterprise level in the context of increase of its influence on motivation of educational and professional development of the personnel, improvement of quality of the human capital have been proved.

human capital, corporate culture, principles, models, mechanism

Одержано (Received) 12.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 25.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 331.57

І.М. Лавренкова, асп.

Національний університет державної податкової служби України, м. Київ, Україна

Шляхи зменшення диференціації доходів населення та методи подолання бідності

Розглянуто проблематику та основні передумови диференціації доходів населення та проявів явища бідності в Україні; визначено основні фактори, що впливають на формування доходів населення. Для покращення ситуації та вирішення поставлених задач, запропоновано внести зміни до законодавства, зокрема, податкового, акцентувати увагу на розвитку та підтримці села, підвищити офіційні заробітки населення задля зменшення відсотку отримання неформальних доходів, проводити політику підтримки середнього класу.

доходи, витрати, бідність, тінізація, середній клас, безробіття, державне регулювання

И.Н. Лавренкова, асп.

Національний університет государственной налоговой службы Украины, г. Киев, Украина

Пути уменьшения дифференциации доходов населения и методы преодоления бедности

Рассмотрено проблематику и основные предпосылки дифференциации доходов населения и проявлений процесса бедности в Украине; определены основные факторы, что влияют на формирование доходов граждан. Для улучшения ситуации и решения поставленных задач предложено внести изменения в законодательство, в частности в налоговое, акцентировать внимание на развитии и поддержке села, повысить официальные заработки населения для уменьшения процента получения неформальных доходов, проводить политику поддержки среднего класса.

доходы, расходы, бедность, тенезация, средний класс, безработица, государственное регулирование

Постановка проблеми. Становлення в Україні ринкової економіки та запровадження системи європейських економічних стандартів, законодавчі зміни, загострення політичної ситуації, військові конфлікти та соціально-економічні зміни всередині держави зумовили поглиблення процесу диференціації доходів населення, що призводить до такого негативного явища як бідність. Всі трансформаційні процеси в економічній сфері мають на меті покращення життєвого рівня населення та вихід держави з кризи, але на даний момент відбувається поступове зубожіння нації. За порівняннями показників доходів населення з попередніми роками, 2015 рік відображає негативні зміни в прибутках громадян та характеризується збільшенням диференціації їх доходів. Успішність проведення економічних реформ та розбудова європейського економічного простору всередині держави, перш за все, повинні характеризуватись соціальною стабільністю та забезпеченим рівнем життя населення, але на даний момент, на жаль, ці дві характеристики не відображають позитивних зрушень або, принаймні, позитивної стабільності. Низький рівень доходів, недостатня мотивація праці та її оплата, скорочення робочих місць, збагачення одних за рахунок зубожіння інших – це ті фактори, які на даний момент стримують соціально-економічний розвиток та становлять загрозу національній безпеці економіці України. Тому зараз виникає необхідність у створенні найбільш раціонального та економічно виваженого підходу до системи оплати праці, забезпечення соціальних та матеріальних гарантій працівникам, створення максимально комфортних умов для підтримки працездатності населення. Існує необхідність удосконалення механізму державного регулювання доходів населення, розробки обґрунтованого підходу до системи формування та розподілу доходів населення, що має забезпечити сталість соціально-економічного розвитку населення та слугувати підтримкою економічної політики, спрямованої на європейські стандарти життя. Саме тому, на даний момент актуальним є питання вивчення процесу диференціації доходів населення, пошук альтернативних шляхів подолання даного процесу та зведення до мінімальних показників такого явища як бідність.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Проблема зменшення диференціації доходів населення та методів подолання бідності активно досліджується вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як, А. Аткинсон, Н.Н. Абакумова, В.Н. Бобков, Р.С. Грінберг, А.М. Колот [1], О.А. Кролевець [2], Л.А. Мігранова, Е.А. Ольшанська, Г.П. Реун [5], М.П. Соколик, Л.М. Черенько А.М. Харченко [9], П.І. Шевчук та іншими, які концентрували увагу на універсальних підходах до визначення бідності, однак, не містили повного переліку факторів та аспектів цього явища. Українські дослідники Ю.І. Саєнко, Г.З. Голєусова та В.П. Бєвз застосовували методичні підходи визначення бідності та особливості цього прояву. У роботах зазначених вчених досліджуються як методичні підходи до визначення бідності, так і особливості прояву цього явища в Україні та його наслідки.

Проте, незважаючи на висвітлення даної проблеми багатьма науковцями, погіршення соціально-економічної ситуації в Україні, значне погіршення матеріального становища населення, внутрішня міграція громадян зі Сходу країни в центральні регіони зумовлюють необхідність подальшого вивчення даної проблеми, визначення основних шляхів її подолання та упередження подальших негативних наслідків.

Постановка завдання. Мета написання статті полягає у визначенні шляхів зменшення диференціації доходів населення, вивченні основних чинників, що впливають на даний процес та обґрунтуванні методів подолання бідності.

Виклад основного матеріалу. Українське сьогодення характеризується загостренням соціально-економічної ситуації та все більшими проявами бідності. Суспільство не має плавної градації, оскільки існує лише два рівні людей – дуже багаті і дуже бідні. Крім того, останнім часом з'явилося явище бідності серед працюючих. Середній клас суспільства, як такий, майже перестав існувати, що стало великою проблемою, яка на даний момент, на жаль, ніяк не вирішується державою. Одразу після

запровадження економічних реформ, спрямованих на відповідність критеріям європейських країн рівень забезпеченості громадян різко впав, зменшилися соціальні гарантії. Це призвело до виникнення нового поняття – так званої «нової бідності», до складу якої входять люди, які ще вчора були впевнені у своїх доходах та матеріальному забезпеченні, а сьогодні опинилися серед бідних. Адже, якщо заробіток людини становить близько 500 доларів, то для Європейських країн – це межа бідності, в Україні ж мінімальна заробітна плата з 01.09.2015 року становить 1378 грн., що є набагато меншою, ніж межа бідності в країнах Європи. Найгірше те, що до даної категорії людей відносяться працівники державних структур, освітніх закладів, висококваліфіковані працівники та спеціалісти. Причиною цього стала неможливість офіційного місця роботи забезпечувати первинні потреби людини, зниження належних умов життя, значне підвищення цін на всі категорії товарів та різкий стрибок комунальних платежів. Унаслідок цього, як альтернативне джерело пошуку заробітку, більшість людей, що відносяться до категорії «нових бідних», розвивають так званий тіньовий сектор економіки, збільшують відсоток тіньової зайнятості населення та являть собою підґрунтя для поширення корупції, злочинності, зловживання владою та посадами.

Дослідження теоретичних підходів до визначення доходів населення показало їх складну природу, оскільки в цій категорії переплітаються інтереси працівників і роботодавців, працюючих і непрацюючих верств населення [1; 2, с. 202-207]. В умовах ринкової економіки доходи залежать від індивідуальних і колективних результатів праці, ефективності економіки в цілому. На формування доходів будь-якого індивіда впливають чинники двох рівнів: загальнодержавного та особистісного (рис.1).

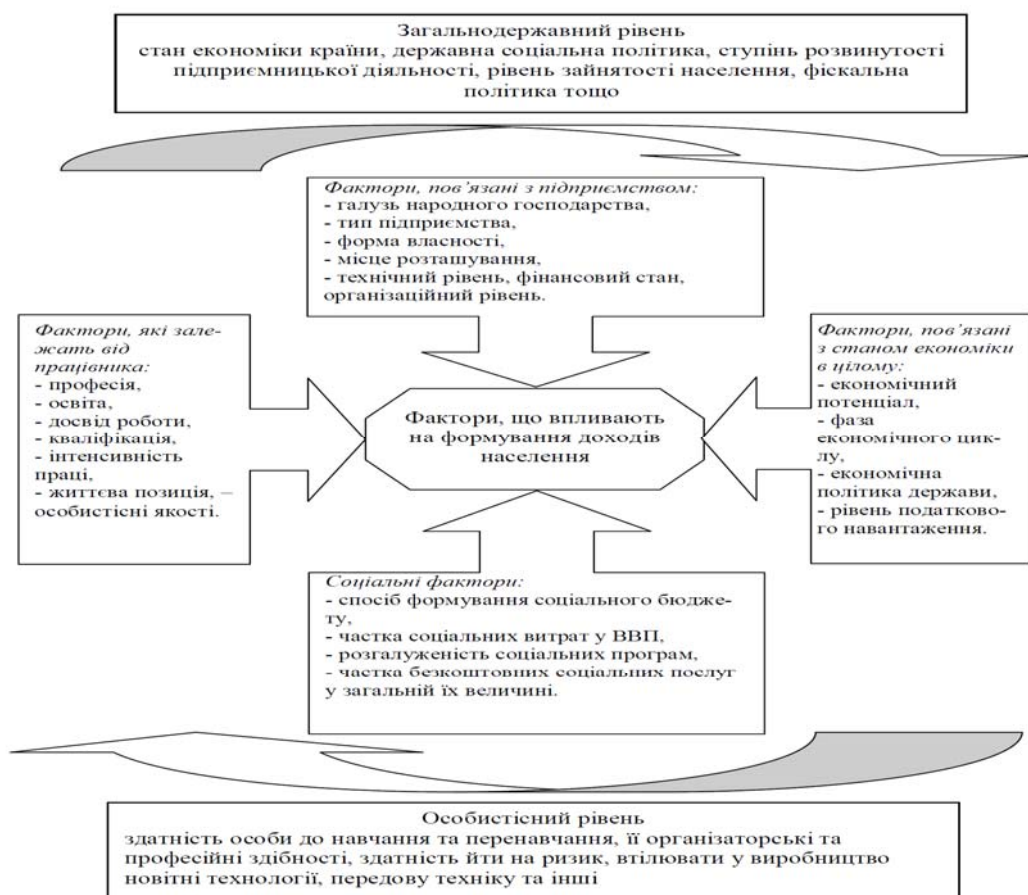


Рисунок 1 – Фактори, що впливають на формування доходів населення

Джерело: [2].

Якщо провести аналіз доходів та витрат домогосподарств України за I квартал 2014 та I квартал 2015 років, то можна побачити наступне: спостерігається незначне підвищення сукупних ресурсів у 2015 році порівняно з 2014 роком за рахунок збільшення доходів від підприємницької діяльності та збільшення частки вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. Поряд із цим грошові доходи, оплата праці, відсоток пенсій, стипендій та субсидій – зменшились відповідно до аналогічних показників 2014 року (табл. 1) [8].

Таблиця 1 – Структура сукупних ресурсів домогосподарств

Показник	I квартал 2014			I квартал 2015		
	Усі домогосп одарства	Домогосп одарства з дітьми	Домогосп одарство без дітей	Усі домогосп одарства	Домогосп одарство з дітьми	Домогосп одарство без дітей
Усього сукупних ресурсів, грн.	4404,9	5311,4	3850,6	4792,4	5799,5	4171,0
Грошові доходи, %	89,3	89,7	89,1	88,3	88,7	88,1
оплата праці, %	48,7	56,3	42,3	46,7	54,8	39,9
доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, %	4,5	6,3	2,9	5,3	6,9	3,9
пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою, %	28,6	18,7	37,0	27,1	16,8	35,8
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, %	5,0	5,0	5,0	6,1	6,0	6,2

Джерело: складено автором на підставі даних Державного комітету статистики України.

В той же час, витрати домогосподарств зросли по всім показникам: ціни на товари щоденного вжитку та на весь ряд послуг збільшуються, а, отже, ростуть і витрати. Так, наприклад, витрати на житло, воду, електроенергію зросли на 1,2 %. При порівнянні показників 2015 та 2014 років, така ж тенденція спостерігається і щодо витрат на продукти харчування, одяг, предмети домашнього вжитку, послуги (табл. 2) [7].

Таблиця 2 – Структура сукупних витрат домогосподарств

Показник	I квартал 2014			I квартал 2015		
	Усі домогосп одарства	Домогосп одарства з дітьми	Усі домогосп одарства	Домогосп одарства з дітьми	Усі домогосп одарства	Домогосп одарства з дітьми
Усього сукупних витрат, грн.	3976,3	4861,4	3435,0	4605,5	5641,6	3966,1
Споживчі сукупні витрати, %	91,8	93,2	90,5	93,9	95,3	92,6
продукти харчування та безалкогольні напої, %	50,8	50,7	50,8	53,1	53,2	53,1
одяг і взуття, %	5,7	6,7	4,9	5,3	6,2	4,5

Продовження таблиці 2

житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива, %	11,3	10,5	12,0	12,4	11,6	13,2
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла, %	2,2	2,3	2,2	2,0	2,1	1,9
освіта, %	1,3	1,9	0,7	1,3	1,9	0,7
Розподіл споживчих сукупних витрат, %						
продовольчі товари, %	54,2	54,2	54,0	56,3	56,5	56,2
непродовольчі товари, %	23,2	23,6	22,8	23,8	24,2	23,1
послуги, %	14,4	15,4	13,7	13,8	14,6	13,3

Джерело: складено автором на підставі даних Державного комітету статистики України.

Отже, із ростом цін відповідно зростають і витрати населення на забезпечення своїх мінімальних потреб, а доходи не збільшуються. З висвітленого матеріалу можна побачити, що збільшилась частка самозайнятих осіб та зросли доходи від особистого господарства. Тому, прогресує тенденція до праці «сам на себе», що призводить до не висвітлення перед державою офіційних заробітків – так званих «тіньових» доходів, звільнення людей з низькооплачуваних посад та пошук альтернативних шляхів заробітку, що частіше за все є незаконними.

Негативні явища в економіці країни вплинули на основні тенденції на ринку праці. У 2014 році порівняно з 2013 роком за методологією Міжнародної організації праці рівень зайнятості населення знизився з 60,2 % до 56,6 % (у I кварталі 2015 року у порівнянні з відповідним періодом 2014 року відповідно з 57,6 до 56,0 %), а рівень безробіття зріс з 7,3% до 9,3 % економічно активного населення (у I кварталі 2015 року відповідно з 8,8 до 9,6 %). Рівень відносної бідності залишився стабільно високим і становив у 2014 році 23,9 %. За останні три роки відбулось зменшення рівня крайньої бідності з 12,6 до 10 %. Скоротився і рівень абсолютної бідності за показником витрат нижче прожиткового мінімуму у порівнянні з попереднім роком і становив 20,9 %, але не повернувся до значень 2011 року (16,2 %). За показником доходів рівень абсолютної бідності становив 11,1 %. Стабільно високими залишаються рівні відносної бідності серед сімей з дітьми (32,7 %), особливо багатодітних сімей (61,7 %), сімей з дітьми до трьох років (35,7 відсотків) та сімей з подвійним навантаженням, де є працюючі та непрацюючі особи (36,6 %) [4].

Майже удвічі рівень бідності сімей з дітьми (32,7 %) більше ніж сімей без дітей (16,7 %). Народження другої дитини спричиняє стрімке зростання рівня бідності, який збільшується майже у 1,5 рази і становить 39,5 %. Ризики бідності зростають із зменшенням розміру населеного пункту. Значною є сільська бідність, показник якої (34,8 %) у 1,7 рази перевищує рівень бідності у великих містах (20,9 %). Специфіка бідності за умовами життя полягає у більшій вагомості інфраструктурних факторів. Тому, найбільш вразливим до бідності є сільське населення, де 45,7 % домогосподарств потерпає від відсутності закладів, які надають побутові послуги, 41,8 % – від незабезпеченості населеного пункту своєчасними послугами швидкої медичної допомоги, 28,5 % – від відсутності поблизу житла медичної установи, кожне четверте

домогосподарство – від відсутності регулярного транспортного сполучення з населеним пунктом з більш розвинутою інфраструктурою, а понад 50 відсотків – від неможливості забезпечення елементарних побутових зручностей в помешканні [4].

Нерівність за доходами часто спричиняє макроекономічну нестабільність. Механізм цього зв'язку такий: значна нерівність населення є чинником бідності і відповідно масштабного вторинного перерозподілу доходів через соціальні трансферти; масштабні соціальні трансферти обумовлюють високі бюджетні витрати, а отже і бюджетний дефіцит; необхідність покриття бюджетного дефіциту провокує інфляцію; інфляція значно сильніше впливає на доходи бідніших верств населення, а отже нерівність провокує посилення нерівності, виносячи її на новий виток спіралі [3, с. 107].

Помічаючи негативну тенденцію та подальший ріст як диференціації доходів населення, так і бідності необхідно виявити та проаналізувати основні причини, що сприяють їх розвитку.

- зосередження власності, прибутків в руках одних людей, що в подальшому породжує спадковість набутих багатств;
- військові конфлікти всередині держави, зосередженість економічної політики на владженні військового конфлікту;
- активна міграція населення зі сходу держави в центральні регіони;
- збільшення безробіття;
- погіршення умов життя сільського населення, незабезпечення відповідних умов існування;
- низька якість соціальних гарантій, медичного обслуговування тощо;
- інфляційні процеси, зростання курсу валют, залежність економіки країни від фінансування іншими державами, євроінтеграційні процеси, що обумовлюють вимушене скорочення робочих місць та зменшення оплати праці, низький рівень прожиткового мінімуму;
- проблеми державного регулювання (відсутність дієвих змін на державному рівні, що призвели б до поліпшення проведення соціальної політики, недієве законодавче регулювання проблеми бідності, відсутність необхідної соціальної інфраструктури для регулювання проблем диференціації доходів населення та проявів бідності, неможливість здобуття належної освіти через її значну вартість, корумпованість державних органів).

Отже, вищенаведені причини є основними чинниками процесу диференціації доходів населення та зростання бідності в державі. На даний момент, відсутність так званого середнього класу унеможливує вихід економіки України на світовий рівень. Якщо брати до уваги систему оподаткування доходів населення, то варто зазначити, що високі ставки податків з доходу, відрахування у соціальні фонди унеможливають отримання достатнього прибутку громадянами України. Так, однакові ставки для всіх людей для кожного відіграють різну роль. Багаті, не відчувають цих відрахувань, бідні ж після сплати податків не мають коштів для задоволення власних мінімальних потреб. Але і градація ставок податку не приведе до покращення ситуації, навпаки ж, збільшиться відсоток ухиляння від сплати податків та приховування основної частини доходів більшої кількості населення. Тому на даний момент необхідно прийняти до уваги недосконалість діючого податкового законодавства та врегулювати максимально об'єктивно ставки податків для врівноваження доходів більшості населення. Вагоме питання – недостатня матеріальна забезпеченість сімей, що мають дітей. Так, витратна частина з кожним днем все збільшується і збільшується, а доходи членів сім'ї залишаються на місці. Відсутність підтримки з боку держави, низьке соціальне забезпечення та захист, витрати на навчання, зростання первинних потреб населення – ці фактори ведуть до поступового зuboжіння сімей.

Подальше вдосконалення соціального захисту неможливе без підвищення доступності якісних бюджетних послуг. Недоступними суспільними послугами є,

насамперед, послуги з освіти та охорони здоров'я. У деяких населених пунктах, особливо в сільських місцевостях, поблизу житла відсутні медичні установи, аптеки, дошкільні заклади, а також об'єкти торгівлі. Проблемним питанням є також відсутність регулярного транспортного сполучення з іншими населеними пунктами. Фінансування створення таких зручностей лягає в основному на державу та органи місцевого самоврядування: необхідно вдосконалити механізм встановлення цін на суспільні послуги, мінімізувати зростання цін на суспільно важливі товари і послуги.

Невирішеним залишається питання забезпечення житлом громадян. Так, існує велика проблема невідповідності житла кількості осіб, що там проживають. На даний момент також відсутні програми по забезпеченню житлом подружніх пар, багатодітних сімей. Для надання державою житла необхідно чекати не один рік, корумпованість влади та працівників державних установ не дають можливості на отримання необхідних квадратних метрів.

Негативними показниками характеризується рівень життя та доходів сільського населення. Так, вагомими інфраструктурні проблеми, недостатність якісних умов життя, незабезпеченість рядом державних гарантій, відсутній інноваційного розвитку та матеріально-технічного обслуговування на достатньому рівні, недостатнє медичне обслуговування зумовили збільшення бідних людей саме серед сільського населення. Аналіз структуру сукупних доходів за I квартал 2014 року та I квартал 2015 року домогосподарств міського та сільського населення свідчить, що спостерігається значна різниця у оплаті праці, виплаті пенсій та стипендій між сільським та міським населенням. Відповідні показники ще й мають тенденцію до скорочення: оплата праці у сільській місцевості в I кварталі 2014 року була на 1,4% більше, ніж цей же показник у 2015 році. Позитивним є лише збільшення частки вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства від самозаготівель на 1,5%, у порівнянні з даними 2014 року (табл. 3) [8].

Таблиця 3 – Структура сукупних доходів

Показник	I квартал 2014			I квартал 2015		
	Усі домогосподарства	у т.ч. проживають		Усі домогосподарства	у т.ч. проживають	
		У міських поселеннях	У сільській Місцевості		У міських поселеннях	У сільській Місцевості
Усього сукупних ресурсів, грн.	4404,9	4535,7	4107,9	4792,4	4875,9	4621,5
Грошові доходи, %	89,3	92,7	80,9	88,3	92,6	79,2
оплата праці, %	48,7	54,5	33,9	46,7	53,4	32,5
доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, %	4,5	4,8	3,7	5,3	6,0	3,7
пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою, %	28,6	27,5	31,3	27,1	26,3	28,8
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, %	5,0	1,7	13,2	6,1	2,0	14,7

Джерело: складено автором на підставі даних Державного комітету статистики України.

Зміни в гіршу сторону спостерігаються також у структурі та показниках сукупних витрат сільського населення. Так, наприклад, на 2,9% зросли споживчі сукупні витрати, на 2,3% – витрати на продукти харчування, 0,6% – комунальні платежі, 2,1% – на продовольчі товари.

Таблиця 4 – Структура сукупних витрат

Показник	І квартал 2014			І квартал 2015		
	Усі домогосп одарства	у т.ч. проживають		Усі домогосп одарства	у т.ч. проживають	
		У міських поселеннях	У сільській Місцевості		У міських поселеннях	У сільській Місцевості
Усього сукупних витрат, грн.	3976,3	4123,2	3642,5	4605,5	4744,5	4321,0
Споживчі сукупні витрати, %	91,8	92,7	89,4	93,9	94,7	92,3
продукти харчування та безалкогольні напої, %	50,8	48,9	55,6	53,1	51,1	57,9
одяг і взуття, %	5,7	5,6	6,3	5,3	5,0	5,9
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива, %	11,3	12,2	9,0	12,4	13,8	9,6
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла, %	2,2	2,2	2,3	2,0	2,0	2,0
освіта, %	1,3	1,5	0,6	1,3	1,5	0,7
Розподіл споживчих сукупних витрат, %						
продовольчі товари, %	54,2	52,5	58,4	56,3	54,6	60,5
непродовольчі товари, %	23,2	23,3	23,1	23,8	23,8	23,4
послуги, %	14,4	16,9	7,9	13,8	16,3	8,4

Джерело: складено автором на підставі даних Державного комітету статистики України.

Отже, за рік витрати домогосподарств зросли по всім показникам, при чому доходи або залишились незмінними, або також відповідно зменшились. Різниця в доходах міського та сільського населення веде до подальшої диференціації, при чому ситуація стає дедалі гіршою. Варіантів для отримання альтернативних доходів у селі не настільки багато як в місті, і можливості забезпечити достатній рівень життя та мінімальні потреби невеликі.

Якщо проаналізувати показники розподілу міського та сільського населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, то можна побачити, що в І кварталі 2015 року показники незначного рівня доходів сільського населення (від 480,1 грн. до 1920,0 грн.) зменшились відповідно до даних за І квартал 2014 року. Відсоток осіб, що отримують середні доходи (від 1920,00 до 3000,00 грн.), дещо збільшився, з

16,2% до 18,7 % у 2015 році, а частка осіб, що отримують дохід більший, ніж 3000,00 грн. зменшилась на 1,5% (табл. 5) [6].

Таблиця 5 – Розподіл населення та домогосподарств за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів

Показник	І квартал 2014			І квартал 2015		
	усі домогосподарства	у т.ч. проживають		усі домогосподарства	у т.ч. проживають	
		У міських поселеннях	У сільській місцевості		У міських поселеннях	У сільській місцевості
Усе населення (тис.)	41437,7	28263,6	13174,1	38982,6	25734,8	13247,8
Із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, грн.						
до 480,0	0,5	0,4	0,6	0,4	0,4	0,5
480,1–840,0	2,9	2,1	4,5	2,9	2,3	3,9
840,1–1200,0	11,0	9,4	14,5	7,4	6,8	8,7
1200,1–1560,0	19,9	19,3	21,4	16,3	15,1	18,7
1560,1–1920,0	21,7	21,0	23,1	18,9	18,7	19,5
1920,1–2280,0	15,4	15,1	16,2	17,9	17,4	18,7
2280,1–2640,0	10,2	11,2	8,3	12,5	13,1	11,4
2640,1–3000,0	6,7	7,8	4,4	8,1	8,9	6,5
3000,1–3360,0	4,3	4,9	3,1	4,8	4,8	4,6
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими середнього рівня загальних доходів, %	61,1	61,6	57,7	60,8	61,9	58,4

Джерело: складено автором на підставі даних Державного комітету статистики України.

Вищезазначені показники свідчать знову ж таки про процес зубожіння сільського населення та невідповідність отримуваних доходів до витрат. Адже, частка сільського населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими середнього рівня загальних доходів збільшилась у 2015 році порівняно з 2014 роком на 0,7 % і складає 58,4% від всього населення, що являє собою негативну тенденцію та «стимулювання» процесу бідності та різкої різниці між умовами життя і забезпеченості сільського й міського населення.

Сучасний розвиток усіх сфер життя обумовлюється значним розвитком інновацій та техніки, тому відповідно до цього потреби населення також зростають. Що раніше було предметами розкоші, зараз поступово стало предметами необхідності для простого існування. А рівень оплати праці та прожитковий мінімум залишаються незмінними. Тому і виникає різниця у класах населення: багаті стають багатшими ще й на інтелектуальному, інноваційному рівнях, мають можливість розвиватися більше та розвивати в собі нові напрями для подальшої ефективної роботи, творчо розвиватись, а,

бідні ж, в цей час, зосереджені на елементарних потребах, які не можуть забезпечити на всі сто відсотків.

На даний момент Україна не має також ефективного державного регулювання та законодавчого забезпечення соціальних гарантій для населення. Так, інститути влади не забезпечують соціальних інтересів населення, не стимулюють для збільшення ефективності праці. А також, спостерігається значна корумпованість державних органів влади. Так, при вирішенні спірних питань, перевага надається тим, хто має більш елітний статус, фінансово забезпечений або перебуває у неформальних стосунках з посадовою особою. Те саме стосується і економічної сфери. Монополізація виробництва значною мірою впливає на подальшу диференціацію доходів населення: багаті стають ще багатшими, бідні ж навпаки зuboжують далі.

Все вищезазначене зумовлює пошук нових шляхів негайного вирішення проблеми та забезпечення стабільності в доходах громадян України. Одними з найефективніших заходів вирішення ситуації можуть бути:

- забезпечення соціальних та законодавчих норм зайнятості населення, що повинно включати в себе збільшення прожиткового мінімуму для населення, підвищення оплати праці, встановлення ефективної системи оподаткування доходів населення, збільшення кількості робочих місць, надання соціальних гарантій, детінізація зайнятості населення, стимулювання інноваційного розвитку всіх верств населення, розвиток зайнятості сільського населення, вдосконалення законодавчої бази та системи оподаткування доходів населення, збільшення заробітної плати та системи соціальних гарантій працівникам соціальної сфери;

- забезпечення на регіональних рівнях якісного трудового процесу: контроль процесу міграції населення, удосконалення системи оплати праці сільського населення, створення системи мотивацій та стимулів для розвитку робочих процесів у регіонах, покращення інфраструктури та рівня життя в сільській місцевості;

- створення системи соціальних гарантій для найбільш незахищених категорій населення: багатодітних сімей, інвалідів тощо;

- покращення умов для створення і функціонування малого та середнього бізнесу: зменшення податкового тиску, спрощення системи реєстрації та зменшення рівня державного контролю;

- розвиток та утворення середнього класу, як основи для ведення раціональної економічної політики;

- створення системи забезпечення житлом громадян України, створення системи безвідсоткових кредитів, що б надавались державою для отримання житла.

Висновки та перспективи останніх досліджень. Останні структурні зрушення у економічній системі України, загострення конфліктів як всередині держави, так і за її межами, неефективна соціальна політика та державні програми призводять до диференціації доходів населення та поширення бідності в державі. Існує велика залежність від рівня доходів населення та ефективності економічних перетворень, проведених державними органами. Тому, насамперед для вирішення таких болючих для українського соціуму питань органам державної влади необхідно прикласти максимум зусиль для проведення вдалої економічної політики, яка б стимулювали діяльність людей, являла б собою систему мотивацій та гарантій для вдалого трудового процесу.

Основними ж шляхами подолання бідності в Україні та зменшення рівня диференціації доходів населення повинні стати: чітка система соціальних гарантій для населення, підвищення рівня прожиткового мінімуму, активна участь держави в житті сільського населення та надання йому лояльної системи пільг і привілеїв, створення раціональної системи оподаткування доходів осіб та проведення стимулювання

діяльності та розвитку малого та середнього бізнесу. Так як бідність тісно переплітається з «тіньовою» зайнятість та «тіньовою» економікою необхідно створити найбільш сприятливі умови для трудової активності людей, збільшити кількість робочих місць та чітко регулювати зайнятість населення, надати працівникам соціальної сфери (державні службовці, працівники освіти, медицини тощо) систему пільг, гарантій, матеріального забезпечення та збільшення основної заробітної плати, щоб унеможливило процес збільшення тіньових доходів.

Для вирішення конкретних проблемних питань в Україні повинна бути чітко сформована стратегія подолання бідності, розроблені дієві заходи щодо регулювання отримуваних доходів, необхідно здійснювати чіткий аналіз показників рівня оплати праці та доходів населення України. Адже, вдала проведена політика у сфері доходів населення призведе до стабільності економічної сфери життя держави, та слугуватиме запорукою економічної безпеки України.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні чіткої стратегії подолання диференціації доходів населення, встановлення чітких критеріїв оплати праці, утворення середнього класу всередині суспільства України, а також створення системи дієвих заходів щодо подолання проявів бідності в Україні.

Список літератури

1. Колот А.М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання [Текст] : монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
2. Кролевець О.А. Оцінка ефективності державного регулювання доходів населення в Україні [Текст] / О.А. Кролевець // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2009. – Спецвипуск. – Т. 1. – С. 202–207.
3. Національна доповідь «Цілі розвитку тисячоліття. Україна – 2010» [Текст] // Міністерство економіки України. – К. – 2010. – 107 с.
4. Проект СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ [Електронний ресурс] : за станом на 31 липня 2015р. / Кабінет міністрів України. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1257.html
5. Реун Г.П. Загальнодержавні пріоритети регулювання структурних пропорцій доходів населення [Текст] / Реун Г.П. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ» : Актуальні проблеми управління №61 – Вестник НТУ «ХПИ», 2011. – С. 122–129.
6. Розподіл населення та домогосподарств за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів [Електронний ресурс] : за даними Державного комітету статистики України – 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Структура сукупних витрат [Електронний ресурс] : за даними Державного комітету статистики України – 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Структура сукупних доходів [Електронний ресурс] : за даними Державного комітету статистики України – 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Харченко А.М. Соціальна проблема глобалізації – бідність: шляхи її подолання [Текст] / А.М. Харченко // Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір» : Трансформація глобальної економіки. – 2012. – № 1 (5). – С. 7–12.

References

1. Kolot, A.M. (2003). *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoria i praktyka reguliuvannia: monografia [Labor Relations: Theory and Practice of Regulation: monograph]*. A.M. Kolot. (Ed.). (Vols 1-2). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
2. Krolevets, O.A. (2009). Otsinka efektyvnosti derzhavnogo reguliuvannia dohodiv naseleння v Ukraini [Evaluating the effectiveness of state regulation of incomes in Ukraine]. *Ekonomika i pravo – Economics and Law, 1*, 202-207 [in Ukrainian].
3. The National Report «Millennium Development Goals. Ukraine – 2010». (2010). *Ministerstvo ekonomiky Ukrainy - Ministry of Economy of Ukraine, 107*.
4. Proekt podalannia bidnosti [Draft Poverty Reduction Strategy]. (n.d.). *search.ligazakon.ua*. Retrieved from http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1257.html [in Ukrainian].

5. Rekun, G.P. (2011). Zagalnoderzhavni prioritety reguliuvannya strukturnykh proporsii dohodiv naselennia [National priority of structural adjustment of proportions of income]. *Aktualni problemy upravlinnia – Current management problems*, 61 [in Ukrainian].
6. Rozpodil naselennia ta domogospodarstv za rivnem serednodushovykh ekvivalentnykh zagalnykh dohodiv [The distribution of the population and households in terms of average total income equivalent]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
7. Struktura sukupnykh vytrat [Structure of total expenditure]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
8. Struktura sukupnykh dohodiv [Structure of total income]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
9. Harchenko, A.M. (2012). Sotsialna problema globalizatsii – bidnist: shliahu ii podolannia [The social problem of globalization - poverty, ways to overcome]. *Transformatsia globalnoi ekonomiky – Transformation of the national economy*, 1(5) [in Ukrainian].

Irina Lavrenkova, Postgraduate

National University of State Fiscal Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine

The Ways of Reducing Income Differentiation and Poverty Reduction Techniques

The issues and basic prerequisites of income differentiation process and manifestations of poverty in Ukraine have been considered. The main factors influencing the formation of income have been analyzed.

The analysis of statistics on receipts and expenditures in rural and urban areas, households with and without of the first quarter of 2014 and the first quarter of 2015 was conducted in our research. As a result, it was detected the negative trends of differentiation of income and impoverishing nation in 2015, due to the failed economic policies, unstable and low income, weak rural development etc.

To improve the situation and solve these problems the changes in legislation system should be forced in application including tax policy, focusing on the developing and maintaining the structure of officials in rural areas, increasing earnings and reducing the percentage of the population receiving informal income, providing a supporting policy to the middle class.

income, expenses, poverty, shadowing, middle class, unemployment, governmental regulation

Одержано (Received) 09.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 631:336.22

О.А. Магопець, доц., канд. екон. наук

А.В. Босенко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Удосконалення механізму справляння єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників

В статті розкрито авторський підхід щодо удосконалення механізму справляння єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників, що ґрунтується на диференційованому підході у визначенні платників єдиного податку 4-ї групи та ставок податку. Доведено доцільність диференціації платників податку за критеріями площі сільськогосподарських угідь, що знаходиться у їх використанні та річного доходу. Розроблено пропозиції щодо зміни діючих ставок єдиного податку, які спрямовані на забезпечення вирівнювання податкового навантаження окремих груп сільськогосподарських товаровиробників та виконання єдиним податком регулюючої функції.

єдиний податок, сільськогосподарські товаровиробники, сільськогосподарські угіддя, фінансові результати, річний дохід, ставка податку, податкове навантаження

Е.А. Магопец, доц., канд. екон. наук

А.В. Босенко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

Совершенствование механизма взимания единого налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей

В статье раскрыт авторский подход к совершенствованию механизма взимания единого налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей, основанный на дифференцированном подходе в определении плательщиков единого налога 4-й группы и ставок налога. Доказана целесообразность дифференциации налогоплательщиков по критериям площади сельскохозяйственных угодий, которые находятся в их использовании и годового дохода. Разработаны предложения по изменению действующих ставок единого налога, которые направлены на обеспечение выравнивания налоговой нагрузки отдельных групп сельскохозяйственных товаропроизводителей и выполнение единым налогом регулирующей функции.

єдиний налог, сільськогосподарські товаровиробники, сільськогосподарські уголья, фінансові результати, годовий дохід, ставка налога, налоговая нагрузка

Постановка проблеми. Успішне вирішення завдань ефективного розвитку аграрного сектора національної економіки, зростання його конкурентоспроможності за умов невирішеності світової продовольчої проблеми та поглиблення інтеграційних процесів, стимулювання розвитку сільськогосподарських товаровиробників та сільських територій на сьогодні можливе лише за умови комплексної державної підтримки аграрного сектора.

Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників повинна бути спрямована на збільшення рентабельності їх діяльності, фінансову стабілізацію та акумулювання фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів, впровадження нових, інноваційних технологій з метою нарощування обсягу товарної продукції та забезпечення її конкурентоспроможності на світових ринках. Однак обмеженість бюджетних ресурсів в умовах фінансової нестабільності не дозволяє реалізувати зазначені заходи та забезпечити сталий розвиток вітчизняного агропромислового комплексу за рахунок лише прямої бюджетної підтримки, що зумовлює необхідність активізації непрямих методів державного впливу, серед яких

важливу роль відіграють податки. Система оподаткування сільськогосподарських товаровиробників повинна бути спрямована на підтримку процесів формування конкурентного середовища в агропромисловому комплексі, приросту темпів капіталовкладень, науково-технічного прогресу, і в решті решт підвищення якості життя та зайнятості населення сільських територій.

Незважаючи на те, що з моменту набуття Україною незалежності, система оподаткування сільськогосподарських товаровиробників постійно перебувала в зоні активної уваги політиків, законотворців, науковців, що супроводжувалось внесенням численних змін до нормативно-правових актів податкового законодавства в аграрній сфері, вона і досі не є ефективною та не виконує належним чином своїх функцій.

З огляду на зазначене, питання пов'язані з удосконаленням механізму справляння єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників (єдиний податок для сільськогосподарських товаровиробників був введений з 1 січня 2015 року на зміну діючому фіксованому сільськогосподарському податку), набувають особливої актуальності, що пояснюється насамперед необхідністю вирівнювання податкового навантаження в розрізі окремих сільськогосподарських товаровиробників та забезпечення виконання регулюючої функції єдиного податку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань, пов'язаних з оподаткуванням сільськогосподарських товаровиробників та оцінкою його ефективності займалися Дем'яненко М.Я. [3], Тулуш Л.Д. [1; 13], які досліджують ефективність впливу змін норм податкового законодавства та функціонування спеціальних режимів оподаткування на стимулювання розвитку агроформувань й рівень їх податкового навантаження; Жук В.М. [5], Слатвінська М.О. [9], Юшко С.В. [12], які основну увагу концентрують на особливостях функціонування спеціальних режимів оподаткування в сільському господарстві з визначенням їх переваг та недоліків з позицій стимулюючого впливу на аграрний сектор; Синчак В. П. [8], який акцентує увагу на оцінці складових системи оподаткування у сільському господарстві. Отже, проводячи дослідження в сфері оподаткування сільськогосподарських товаровиробників науковці зосереджуються здебільшого на оцінці поточного стану податкової системи й перспективах розвитку аграрного сектора в рамках чинних норм податкового законодавства. Разом з тим, залишаються невирішеними питання вибору ефективного режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників (з точки зору як самих товаровиробників, так і держави), зокрема єдиним податком, з урахуванням специфіки їх функціонування в сучасних умовах динамічних змін зовнішнього і внутрішнього середовища, що ґрунтуються не лише на специфіці самої галузі, але й особливостях діяльності окремих суб'єктів господарювання, які обумовлені наявними у їх використанні ресурсами, рівнем ефективності їх використання та можливостями отримання економічних вигід від їх використання, можливостями залучення інвестицій, формами організації виробництва тощо.

Постановка завдання. Завданням даної статті є обґрунтування доцільності застосування диференційованого підходу до визначення платників єдиного податку 4-ї групи та ставок податку з метою забезпечення вирівнювання податкового навантаження між окремими групами сільськогосподарських товаровиробників та виконання єдиним податком регулюючої функції.

Виклад основного матеріалу. Новації податкового законодавства, які набрали чинності з 1 січня 2015 року відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [7], змінили порядок застосування спеціального податкового режиму у вигляді фіксованого сільськогосподарського податку для оподаткування доходів сільськогосподарських товаровиробників, виключивши Главу 2

«Фіксований сільськогосподарський податок» з Податкового кодексу (ПКУ). Натомість для колишніх платників фіксованого сільськогосподарського податку виділено окрему групу платників єдиного податку – четверту, із використанням можливості застосування спрощеної системи оподаткування. Відповідно до ст. 291.4 ПКУ, четверта група суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності - сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. Відтак, колишні платники ФСП з 01.01.2015 р. отримали статус платників єдиного податку четвертої групи, зі спеціальними умовами його справляння, майже ідентичними за умовами справляння до ФСП. Єдиною суттєвою новацією, окрім врегулювання питань щодо узгодження тлумачення та розуміння окремих норм, понять, термінів, які регламентували порядок справляння ФСП, можна визнати необхідність індексації бази оподаткування, що забезпечить принаймні мінімальну реалізацію фіскальної функції даного податку. Як зазначає Л.Д. Тулуш [1], індексація бази нарахування єдиного податку четвертої групи обумовить збільшення сум податку з гектара сільгоспугідь у понад шість разів. Однак, на нашу думку, таке зростання величини податку, не можна назвати невинуватим, бо ті мізерні суми, які сплачувались останніми роками, спотворювали саму сутність податку, як такого та звели нанівець його «стимулюючий ефект» (за 1999-2004 рр. рівень податкового навантаження на платників фіксованого сільськогосподарського податку у середньому не перевищував 2,5 грн. на 100 грн. виручки [3], а за період з 2005-2014 рр., тобто за період функціонування ФСП в «оновленій формі» рівень оподаткування середньої виручки з 1 га угідь зменшився на 24,7% та в абсолютному значенні складав 7,0 грн. з гектара угідь у 2005 р. й 5,9 грн. – у 2014 р. [1]). В той же час, податкові нововведення 2015 року не забезпечують реалізацію завдань регулюючого характеру спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, а тому вимагають подальшого корегування та удосконалення [6].

За аналогією до загального механізму застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку, для яких передбачено групування платників за критеріями річного обсягу доходу та кількості найманих працівників (1-3 групи), вважаємо за доцільне визначити певні підгрупи і для 4-ї групи платників єдиного податку, розмежувавши їх відповідно за площею земельних угідь, які використовуються для провадження виробничої діяльності та сумою річного доходу, отриманого від сільськогосподарського товаровиробництва.

Такий підхід є обґрунтованим з наступних позицій. Сільськогосподарські товаровиробники, за статистичними даними 2014 р., представлені наступними підприємствами: господарськими товариствами (14,8% від загальної кількості підприємств, зайнятих у сільському господарстві); приватними підприємствами (7,2%); кооперативами (1,3%); фермерськими господарствами (75%); державними підприємствами (0,4%) та підприємствами інших форм господарювання (1,3%) (табл. 1).

При цьому згідно критеріїв розмежування суб'єктів господарювання, визначених у Господарському кодексі України [2], частка великих підприємств становить 0,1%, середніх – 5,6%, малих – 94,3% від загальної кількості підприємств, зайнятих у сільськогосподарському виробництві (табл. 2)

Як свідчать статистичні дані, найбільшу питому вагу у загальній кількості сільськогосподарських підприємств займають фермерські господарства, які здебільшого, за загальноприйнятими критеріями визнання малого підприємництва, відносяться до суб'єктів малого підприємництва та суб'єктів мікропідприємництва (83,5% з числа суб'єктів малого підприємництва).

Таблиця 1 – Кількість діючих сільськогосподарських підприємств у сільському господарстві

Діючі сільськогосподарські підприємства за формами господарювання	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Кількість підприємств		Кількість підприємств		Кількість підприємств		Кількість підприємств	
	Всього, одиниць	у % до загальної кількості	Всього, одиниць	у % до загальної кількості	Всього, одиниць	у % до загальної кількості	Всього, одиниць	у % до загальної кількості
Усього	56247	100,0	56056	100,0	55630	100,0	52543	100,0
Господарські товариства	8080	14,4	8235	14,7	8245	14,8	7750	14,8
Приватні підприємства	4244	7,5	4220	7,5	4095	7,4	3772	7,2
Кооперативи	917	1,6	848	1,5	809	1,5	674	1,3
Фермерські господарства	40965	72,8	40676	72,6	40752	73,2	39428	75,0
Державні підприємства	310	0,6	296	0,5	269	0,5	228	0,4
Підприємства інших форм господарювання	1731	3,1	1781	3,2	1460	2,6	691	1,3

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [11].

Таблиця 2 – Кількість сільськогосподарських підприємств за їх розмірами згідно критеріїв розмежування суб'єктів господарювання визначених у Господарському кодексі України

Сільськогосподарські підприємства	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Великі підприємства: - кількість, одиниць; - у відсотках до загальної кількості підприємств	13 0,0	16 0,0	26 0,1	27 0,1	28 0,1
Середні підприємства: - кількість, одиниць; - у відсотках до загальної кількості підприємств	3440 6,8	3274 7,9	3143 6,6	2915 5,8	2598 5,6
Малі підприємства: - кількість, одиниць; - у відсотках до загальної кількості підприємств	47213 93,2	38387 92,1	44487 93,3	46906 94,1	43450 94,3
З них мікропідприємства: - кількість, одиниць; - у відсотках до загальної кількості підприємств	42972 84,8	33081 79,4	39103 82,1	41495 83,2	38491 83,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [4].

Якщо брати до уваги розподіл діючих сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь, то 71% діючих сільськогосподарських підприємств мають у своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя площею від менше ніж 5 га до 500 га, а це лише 12,6% від загальної площі угідь, які використовуються у аграрному виробництві. 29,1% загальної площі сільськогосподарських угідь належить сільськогосподарським товаровиробникам

(6,8% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств), які мають у своєму використанні угіддя площею від 1000,1 до 3000,0 га. Щодо фермерських господарств, то переважна їх кількість (40,6%), мають у своєму розпорядженні угіддя площею від 10,1 – 50,0 га, але це лише 11,2% від загальної площі сільськогосподарських угідь, яка використовується фермерськими господарствами (табл. 3).

Таблиця 3 – Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь станом на 1 листопада 2014 року.

Розміри сільськогосподарських угідь	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної площі сільськогосподарських угідь
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	44968	85,6	21529,8	100,0
у т.ч. площею, га				
до 1000,0	39908	75,8	4528,7	21,0
від 1000,1 – 3000,0	3566	11,6	8088,5	29,1
від 3000,1 – 10000,0	1310	2,6	6276,7	29,2
більше 10001,0	184	0,4	4449,7	20,7
з них фермерські господарства				
Господарства, що мали сільськогосподарські угіддя	34589	87,7	4621,7	100,0
у т.ч. площею, га				
до 10,0	7378	18,7	38,3	0,8
від 10,1 – 50,0	16020	40,6	516,2	11,2
від 50,0 – 2000,0	10366	27,6	3016,9	65,2
від 2000,1 – 3000,0	155	0,4	377,5	8,2
від 3000,1 – 4000,0	68	0,2	235,8	5,1
більше 4000,0	68	0,2	437,0	9,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [11.]

Близько 65,2% від загальної кількості сільськогосподарських угідь, що використовуються фермерськими господарствами належить господарствам (27,6% від загальної їх кількості) з площею сільськогосподарських угідь від 50,1 – 2000,0 га. І лише 0,2% фермерських господарств, від загальної їх кількості мають у своєму використанні землі, що за площею більші від 4000,0 га, а це лише 9,5% земельного фонду фермерських господарств.

Натомість, 20,7% загальної площі сільськогосподарських угідь використовуються сільськогосподарськими товаровиробниками (0,45% від загальної кількості сільськогосподарських товаровиробників), які мають у своєму володінні більше 10000,0 га, а це в основному великі агрохолдингові компанії, які спеціалізуються на виробництві найбільш високотехнологічних і високодохідних, експортоорієнтованих видів продукції.

Згідно статистичних даних 84,8% підприємств галузі сільського господарства у 2014 р. працювали прибутково, одержавши чистого прибутку в середньому близько

450 тис. грн., і лише 15,2% підприємств працювати збитково (табл. 4).

Однак й ті господарства, які за підсумками 2014 р. фактично одержали збитки (переважно за рахунок девальвації національної валюти, втрати традиційних ринків збуту в межах митного союзу, військових дій на сході України, боргових навантажень), за результатами операційної діяльності мали досить високі показники рентабельності операційної діяльності в межах від 6,2% до 30,4% [11].

Таблиця 4 – Фінансові показники діяльності сільськогосподарських товаровиробників

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	17253,6	25267,0	26728,4	14925,7	20262,9
Підприємства, які одержали чистий прибуток:					
- у відсотках до загальної кількості	69,6	83,5	78,6	80,3	84,8
- фінансовий результат, млн. грн.	22094,9	30182,3	33570,1	26186,6	50949,8
Підприємства, які одержали чистий збиток					
у відсотках до загальної кількості	30,4	16,5	21,4	19,7	15,2
фінансовий результат, млн. грн.	4841,3	4915,3	6841,7	11260,9	30686,9
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,3	8,3	8,8
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,8	11,7	21,1

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [11].

Оцінюючи фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств в розрізі їх класифікації згідно частини 3 статті 55 Господарського кодексу [2], слід зазначити наступне. Фінансові результати до оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, які відносяться до великих підприємств за підсумками діяльності у 2014 р. в середньому становлять 150 млн. грн., по середніх підприємствах – 5 млн. грн., по малих підприємствах – 200 тис. грн., по мікропідприємствах – 50 тис. грн. (табл. 5).

Таблиця 5 – Фінансові результати до оподаткування сільськогосподарських підприємств за їх розмірами

Сільськогосподарські підприємства	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Великі підприємства:					
1. підприємства, які одержали прибуток:					
- фінансовий результат, млн. грн.;	2970,9	3655,6	5321,6	4653,6	8302,7
- у відсотках до загальної кількості підприємств	76,9	94,1	96,2	85,2	78,6
2. підприємства, які одержали збиток:					
- фінансовий результат, млн. грн.;	359,2	22,1	16,9	817,0	3862,8
- у відсотках до загальної кількості підприємств	23,1	5,9	3,8	14,8	21,4
Середні підприємства:					
1. підприємства, які одержали прибуток:					
- фінансовий результат, млн. грн.;	15172,0	17833,6	17843,9	13459,6	26722,0
- у відсотках до загальної кількості підприємств	83,8	86,6	81,0	76,9	84,9

Продовження таблиці 5

2. підприємства, які одержали збиток: - фінансовий результат, млн. грн.;	2760,0	3454,9	4030,7	6410,0	17320,1
- у відсотках до загальної кількості підприємств	16,2	13,4	19,0	23,1	15,1
Малі підприємства:					
1. підприємства, які одержали прибуток: - фінансовий результат, млн. грн.;	4163,2	9126,0	10741,2	8383,3	16431,0
- у відсотках до загальної кількості підприємств	65,8	82,7	78,1	80,1	84,1
2. підприємства, які одержали збиток: - фінансовий результат, млн. грн.;	1895,1	1572,3	2866,4	4122,2	9743,3
- у відсотках до загальної кількості підприємств	34,2	17,3	21,9	19,9	15,9
З них мікропідприємства:					
1. підприємства, які одержали прибуток: - фінансовий результат, млн. грн.;	935,8	2778,9	3276,4	2715,8	5053,4
- у відсотках до загальної кількості підприємств	62,9	82,8	78,3	80,7	84,3
2. підприємства, які одержали збиток: - фінансовий результат, млн. грн.;	824,4	722,4	1374,7	1636,2	3645,3
- у відсотках до загальної кількості підприємств	37,1	17,2	21,7	19,3	15,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [4].

Враховуючи зазначені показники, не можна вважати прийнятним однаковий підхід щодо оподаткування діяльності мікропідприємств та великих сільськогосподарських товаровиробників. Таким чином, для цілей оподаткування єдиним податком, сільськогосподарських товаровиробників доцільно поділити на три групи (А, Б, В), залежно від розмірів сільськогосподарських угідь, які ними використовуються в процесі діяльності та річного доходу, передбачивши граничний розмір сільськогосподарських угідь та обсяг доходу, при досягненні яких сільськогосподарський товаровиробник втрачає право на застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку.

Враховуючи, що об'єктом оподаткування єдиного податку 4-ї групи є площа сільськогосподарських угідь, яка перебуває у власності та /або у користуванні сільськогосподарських товаровиробників, розмежування платників єдиного податку даної групи за відповідними підгрупами (А, Б, В) є обґрунтованим з наступних позицій.

По-перше, з загальної площі сільськогосподарських угідь, які використовуються сільськогосподарськими товаровиробниками 21,1% площі належить підприємствам, які мають сільськогосподарські угіддя з площею до 1000,0 га (75,8% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств), 29,1% - підприємства, які мають сільськогосподарські угіддя від 1000,1 га до 3000,0 га (6,8 % від загальної кількості сільськогосподарських підприємств), 29,2% - підприємства, які мають сільськогосподарські угіддя від 3000,1 до 10000,0 га (2,6% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств) й 20,7% - підприємства, які мають сільськогосподарські угіддя більше ніж 10000,1 га (0,4% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств) (табл. 1, табл. 2, табл. 3).

Отже, використання площі сільськогосподарських угідь в якості критерію розмежування платників єдиного податку 4-ї групи на відповідні підгрупи, забезпечується відносно рівномірним їх розподілом на такі підгрупи з точки зору питомої ваги площі сільськогосподарських угідь, яка знаходиться у використанні таких сільськогосподарських товаровиробників (табл. 6).

Таблиця 6 – Розмежування сільськогосподарських товаровиробників, платників єдиного податку 4-ї групи на підгрупи, за критерієм площі сільськогосподарських угідь, яка знаходиться у їх використанні

Підгрупи платників єдиного податку 4-ї групи	Розмежування сільськогосподарських товаровиробників за площею сільськогосподарських угідь, яка знаходиться у їх використанні
А	до 1000,0 га
Б	від 1000,1- 3000,0 га
В	від 3000,1- 10000,0 га
Не відповідає критерію платника єдиного податку	більше 10000,01 га

Джерело: розроблено авторами.

По-друге, розміри річного доходу отриманого сільськогосподарськими товаровиробниками теж мають досить суттєву диференціацію. Відтак, для забезпечення фіскально справедливого підходу в оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників доцільно здійснити їх розмежування за відповідними групами, ґрунтуючись на критеріях максимально можливого розміру доходу, отриманого за наявних у використанні площ сільськогосподарських угідь.

З метою поділу сільськогосподарських товаровиробників на відповідні підгрупи 4-ї групи платників єдиного податку, згідно критерію максимально можливого річного доходу, будемо виходити з обґрунтованого нами підходу щодо розмежування сільськогосподарських товаровиробників платників єдиного податку 4-ї групи за критеріями площі сільськогосподарських угідь яка знаходиться у їх використанні: група А – до 1000,0 га, група Б – 1000,1 – 3000,0 га, група В – 3000,1 – 10000,0 га. При перевищенні площі сільськогосподарських угідь більше ніж 10000,1 га для таких сільськогосподарських товаровиробників застосовується загальна система оподаткування.

Задля отримання розрахункових даних щодо максимально можливого розміру річного доходу, для кожної з підгруп платників єдиного податку, ми будемо виходити з даних щодо структури сільськогосподарських угідь, структури посівних площ, урожайності основних сільськогосподарських культур та середніх цін реалізації відповідних культур (для розрахунків використано показники статистичних даних за 2014 р.) (табл. 7).

Таблиця 7 – Розрахунок можливого розміру річного доходу за відповідними підгрупами платників єдиного податку 4-ї групи

Види сільськогосподарської продукції	Дохід від реалізації сільськогосподарської продукції, грн.		
	Підгрупа А	Підгрупа Б	Підгрупа В
Зернові та зернобобові культури	4040633	11994863	39974984
Цукрові буряки	284185	870972	2871770
Соняшник	1358376	4017908	13389980
Соя	644703	1934576	6438633
Ріпак	361843	1085111	3595398
Картопля	1780078	5320121	17734021
Овочі	1084121	2989545	10036055
Плоди і ягоди	201224	614487	2048609
Всього	9755163 ≈10000000	28827583 ≈30000000	97089450 ≈100000000

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [10].

Як свідчать результати проведених розрахунків, при наявній у використанні площі сільськогосподарських угідь, в межах означених підгруп, для сільськогосподарських товаровиробників, які знаходяться в межах підгрупи А максимально можливим є отримання доходу в межах 10 млн. грн., для сільськогосподарських товаровиробників, які знаходяться в межах підгрупи Б максимально можливим є отримання доходу в межах 30 млн. грн., а для сільськогосподарських товаровиробників, які знаходяться в межах підгрупи В – 100 млн. грн. При перевищенні зазначеного розміру доходу для сільськогосподарських товаровиробників не доцільно, з точки зору фіскальної ефективності, надавати можливість використання спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку.

Виходячи з вище означеного, вважаємо за доцільне використання диференційованого підходу щодо оподаткування діяльності сільськогосподарських товаровиробників, згідно з яким для цілей оподаткування єдиним податком сільськогосподарських товаровиробників доцільно поділити на три групи (А, Б, В), залежно від розмірів сільськогосподарських угідь, які ними використовуються в процесі діяльності та річного доходу, передбачивши граничний розмір сільськогосподарських угідь й обсяг доходу, при досягненні яких сільськогосподарський товаровиробник втрачає право на застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку (табл. 8).

Такий підхід в оподаткуванні діяльності сільськогосподарських товаровиробників, з одного боку, забезпечить виконання фіскальних та регулюючих завдань, а з іншого - буде дієвим інструментом підтримки сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання розвитку малого підприємництва у аграрній сфері.

Тобто диференціація ставок сприятиме рівномірному податковому навантаженню на сільськогосподарських товаровиробників, які віднесені до відповідних підгруп платників єдиного податку 4-ї групи (табл. 9).

Як свідчать дані, наведені у табл. 9, за умови застосування єдиних ставок податку для всіх категорій сільськогосподарських товаровиробників, маємо однаковий розмір єдиного податку з 1 га сільськогосподарських угідь, однак різний рівень податкового навантаження. До того ж, на сьогодні, вищий рівень податкового навантаження мають сільськогосподарські товаровиробники, віднесені до групи А, тобто по-суті – суб'єкти малого підприємництва та мікропідприємництва і значно нижчий – суб'єкти середнього (група Б) й великого підприємництва (група В). При середньому рівні податкового навантаження на 1 га сільськогосподарських угідь у 2015 р. у розмірі 7,64%, різниця у рівні податкового навантаження між суб'єктами малого підприємництва та середнього й великого підприємництва становить 6%.

Таблиця 8 – Пропозиції щодо зміни ставок єдиного податку 4-ї групи, диференційованих за критеріями площі сільськогосподарських угідь та річного доходу

№ з/п	Підгрупи платників ЄП 4-ї групи	Критерії платників ЄП 4-ї групи (виключно юридичні особи, незалежно від організаційно-правової форми господарювання)		Особливості діяльності	Ставки єдиного податку (у % від нормативної грошової оцінки 1 га сільськогосподарських угідь)			
		Площа сільськогосподарських угідь, що перебуває у власності та/або у користуванні	Річний дохід		Категорії (типи) земельних угідь	Місце розташування земельних угідь		
						типові зони та території	у гірських зонах та на поліських територіях	на закритому ґрунті
1	А	до 1000,0 га	не перевищує 10000000 грн.	Здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції та/або займаються розведенням, вирощуванням виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власновиробленої сировини на давальницьких умовах та здійснюють операції з її постачання (частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік повинна дорівнювати або перевищувати 75 відсотків).	Рілля, сіножаті, пасовища	0,13	0,18	2,0
					Багаторічні насадження	0,18	0,06	-
					Землі водного фонду	0,9	-	-
2	Б	1000,1 – 3000,0 га	не перевищує 30000000 грн.	Здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції та/або займаються розведенням, вирощуванням виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власновиробленої сировини на давальницьких умовах та здійснюють операції з її постачання (частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік повинна дорівнювати або перевищувати 75 відсотків).	Рілля, сіножаті, пасовища	0,45	0,27	3,0
					Багаторічні насадження	0,27	0,09	-
					Землі водного фонду	1,35	-	-
3	В	3000,1 – 10000,0 га	не перевищує 100000000 грн.	Здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції та/або займаються розведенням, вирощуванням виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власновиробленої сировини на давальницьких умовах та здійснюють операції з її постачання (частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік повинна дорівнювати або перевищувати 75 відсотків).	Рілля, сіножаті, пасовища	0,6	0,36	4,0
					Багаторічні насадження	0,36	0,12	-
					Землі водного фонду	1,8	-	-

При перевищенні граничних значень хоча б одного з визначених критеріїв платників єдиного податку 4-ї групи, тобто площі сільськогосподарських угідь, що перебуває у власності та/або у користуванні понад 10000,0 га та річного доходу понад 100000000 грн. сільськогосподарський товаровиробник втрачає право на застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку та оподатковується на загальних підставах

Джерело: розроблено авторами.

Таблиця 9 – Показники податкового навантаження сільськогосподарських товаровиробників

Показники	Всі сільськогосподарські товаровиробники	Визначені підгрупи платників єдиного податку 4-ї групи		
		А	Б	В
1. Середній розмір ФСП з 1 га сільськогосподарських угідь у 2014 р., грн.	5,38	5,38	5,38	5,38
2. Податкове навантаження на 1 га сільськогосподарських угідь у 2014 р., %	0,30	0,51	0,28	0,28
3. Середній розмір єдиного податку з 1 га сільськогосподарських угідь у 2015 р., (розрахунково) грн.	139,17	139,17	139,17	139,17
4. Податкове навантаження на 1 га сільськогосподарських угідь у 2015 р., (розрахунково), за діючими ставками єдиного податку 2015 р. і фактичними показниками виробничо-фінансової діяльності 2014 р. %	7,64	13,20	7,20	7,20
5. Середній розмір єдиного податку з 1 га сільськогосподарських угідь (розрахунково) з урахуванням запропонованих розмірів ставок єдиного податку грн.	139,17	92,80	139,17	185,56
6. Розрахунковий рівень податкового навантаження на 1 га сільськогосподарських угідь з урахуванням запропонованих ставок єдиного податку та фактичних показників виробничо-фінансової діяльності у 2014 р. %	7,64	8,79	7,20	9,56

Джерело: розраховано авторами.

Запропонований авторський підхід до зміни діючих ставок податку, при незмінному середньому розмірі єдиного податку з 1 га сільськогосподарських угідь в абсолютному значенні, не змінює його фіскальної ефективності, проте забезпечує справедливе, рівномірне податкове навантаження на сільськогосподарських товаровиробників, шляхом його зменшення для суб'єктів малого підприємництва (група А) з 13,2% до 8,79% та збільшення для суб'єктів великого підприємництва – з 7,2% до 9,56%, що забезпечує дію регулюючої та стимулюючої функції єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Новації в оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників 2015 року сприяли встановленню фіскальної справедливості в оподаткуванні, порівняно з іншими категоріями платників податків, діяльність яких оподатковувалась в межах спеціальних податкових режимів. Однак, ефективною може бути лише та система

оподаткування, яка в комплексі забезпечує реалізацію фіскальної, регулюючої та стимулюючої функцій податків. Отже, задля забезпечення реалізації означених функцій, доцільно здійснити корегування умов оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в напрямі диференційованого підходу до визначення категорій платників єдиного податку в межах четвертої групи за площею сільськогосподарських угідь та обсягом річного доходу, що забезпечить: удосконалення механізму справляння податку, рівність умов та стимулювання ефективного розвитку бізнесу агроформувань, поєднання інтересів держави й сільськогосподарських товаровиробників.

Перспективи подальших досліджень мають бути спрямовані на розробку стратегічних напрямів розвитку системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Список літератури

1. АгроПерспектива. Податкові подарунки [Електронний ресурс]. // *agroperspectiva.com*. – Режим доступу : http://www.agroperspectiva.com/ru/free_article/268 – Заголовок з екрану.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>
3. Дем'яненко М. Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва [Текст] / М. Я. Дем'яненко // *Економіка АПК*. – 2008. – № 2. – С. 17-25.
4. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm
5. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу [Текст] / В. М. Жук // *Фінанси України*. – 2011. – №7. – С. 33-42
6. Магопець О. А. Генезис системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в Україні [Текст] / О. Магопець, А. Босенко // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*, вип. 27. – Кіровоград : КНТУ, 2015. – С. 198 – 211.
7. Податковий Кодекс України від 02.12.2010, № 2755-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page35>
8. Синчак В. П. Податкові інструменти державного регулювання в сільському господарстві [Текст] / В. П. Синчак // *Університетські наукові записки*. – 2006. – № 1 (17). – С. 322-327.
9. Слатвінська М. О. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи : монографія [Текст] / М. О. Слатвінська. – Одеса, 2012. – 252 с.
10. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
11. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
12. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування [Текст] / С.В. Юшко // *Фінанси України*. – 2009. – № 11. – С. 63-72.
13. Тулуш Л.Д. Ефективність застосування спеціальних податкових режимів у сфері агропромислового виробництва [Текст] / Л.Д. Тулуш // *Вчені записки Університету «КРОК»*. – 2014. – Вип. 38. – С. 68 – 76.

References

1. Sait «AhroPerspektyva». Podatkovi podarunky [Site «Agroperspektiva». Tax gifts]. *agroperspectiva.com*. Retrieved from: http://www.agroperspectiva.com/ru/free_article/268 [in Ukrainian].
2. Hospodars'kyj kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 436-IV. [Economic Code of Ukraine for 16.01.2003 № 436-IV]. (2003). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2> [in Ukrainian].
3. Dem'ianenko, M.Ya. (2008). Problemy adaptatsii podatkovoi systemy do umov ahropromyslovoho vyrobnytstva [Problems of adapting the tax system to conditions of agroindustrial production]. *Ekonomika APK – Economy APC*, 2, 17-25 [in Ukrainian].

4. Ekonomichna statystyka. Ekonomichna diial'nist'. Diial'nist' pidpriemstv [Economic Statistics. Economic activity. Business activities]. (n.d.). *ukrstat.org*. Retrieved from: ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm [in Ukrainian].
5. Zhuk V. M. Stan ta rozvytok spetsial'nykh rezhymiv opodatkuvannia ahrarnoho biznesu / V. M. Zhuk // *Finansy Ukrainy*. – 2011. – №7. – S. 33-42.
6. Mahopets', O.A., & Bosenko, A.V. (2015). Henezys systemy opodatkuvannia sil'skohospodars'kykh tovarovyrobnykiv v Ukraini [Genesis of Taxation System for Agricultural Producers in Ukraine]. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. - The Collection of scientific Works of Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences, Vol. 27*, 198 – 211. Kirovohrad: KNTU [in Ukrainian].
7. Podatkovyj Kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine] vid 02.12.2010, № 2755-VI (zi zminy i dopovnenniamy). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page35> [in Ukrainian].
8. Synchak V. P. Podatkovi instrumenty derzhavnogo rehuliuвання v sil'skomu hospodarstvi / V. P. Synchak // *Universytets'ki naukovi zapysky*. – 2006. – № 1 (17). – S. 322-327.
9. Slatvins'ka M. O. Al'ternatyvni systemy opodatkuvannia maloho biznesu: stan, problemy, perspektyvy : monohrafiia [Tekst] / M. O. Slatvins'ka. – Odesa, 2012. – 252.
10. Statystychnyj biuletyn' «Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii sil'skoho hospodarstva v sil'skohospodars'kykh pidpriemstvakh za 2014 rik» [Statistical Bulletin «Key economic indicators of agricultural production in the agricultural enterprises for 2014»]. (n.d.). *ukrstat.org*. Retrieved from: ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm [in Ukrainian].
11. Statystychnyj zbirnyk «Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy za 2014 rik» [Statistical publication "Agriculture of Ukraine for 2014"]. *ukrstat.org*. Retrieved from: ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm [in Ukrainian].
12. Yushko S.V. Fiksovanyj sil'skohospodars'kyj podatok: istoriia ta perspektyvy zastosuvannia / S.V. Yushko // *Finansy Ukrainy*. – 2009. – № 11. – S. 63-72.
13. Tulush L.D. (2014) Efektyvnist' zastosuvannia spetsial'nykh podatkovykh rezhymiv u sferi ahropromysloвого vyrobnytstva [Effectiveness of special tax regimes in the agricultural production]. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK» – The researchers note of "KROK" University*, 38, 68-76 [in Ukrainian].

Olena Magopets, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Anatoly Bosenko, Postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Improving of Mechanism of Levying a Single Tax for Agricultural Producers

The purpose of this research is to study the usefulness of a differentiated approach to the definition of single tax payers of 4th group and of tax rates in order to ensure alignment of the tax burden between different groups of agricultural producers and implementation the regulatory function by the single tax.

Based on the research of basic indicators of agricultural producers, the expediency of correction and improvement of special tax regime of their activity in a single tax have been proposed. The necessity of separation the single tax payers of 4th group into subgroups A, B, C have been substantiated, separating them according to the area of land used for conducting production activity and the amount of the annual income derived from agricultural commodity production. Within each of the identified groups the differentiated tax rates have been proposed depending on the category of lands and their locations.

The author's differentiation approach to single taxpayers and changes in existing tax rates will ensure fiscal effect, regulating and stimulating functions of the single tax for agricultural producers.

single tax, agricultural producers, agricultural land, financial results, annual income, tax rate, tax burden

Одержано (Received) 22.09.2015

Прорецензовано (Reviewed) 23.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 658.15

Т.В. Письменна, канд. екон. наук

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

Теоретичні основи управління фінансовими ризиками підприємства

У статті досліджено понятійний апарат у сфері управління ризиками. Розглянуто склад системи управління фінансовими ризиками на підприємстві. Визначено ціль і завдання управління фінансовими ризиками підприємства. Досліджено принципи побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві. Зроблено висновок про дискусійність і масштабність проблеми управління фінансовими ризиками підприємства.

управління фінансовими ризиками підприємства, система управління фінансовими ризиками, ціль і завдання управління фінансовими ризиками підприємства, принципи побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві

Т.В. Письменная, канд. экон. наук

Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь, Украина

Теоретические основы управления финансовыми рисками предприятия

В статье исследован понятийный аппарат в сфере управления рисками. Рассмотрен состав системы управления финансовыми рисками на предприятии. Определены цель и задания управления финансовыми рисками предприятия. Исследованы принципы построения системы управления финансовыми рисками на предприятии. Сделан вывод о дискуссионности и масштабности проблемы управления финансовыми рисками предприятия.

управление финансовыми рисками предприятия, система управления финансовыми рисками, цель и задания управления финансовыми рисками предприятия, принципы построения системы управления финансовыми рисками на предприятии

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки ризики постійно супроводжують господарську діяльність підприємства. Тому уникнення ризиків у кожному випадку зі сторони підприємства не є раціональною поведінкою. Важливо передбачати виникнення ризику, прагнути знизити його до можливо низького рівня. Здійснення цих заходів відбувається в процесі управління ризиками на підприємстві. Також схилиємося до думки, що ефективно управління ризиками дає змогу зменшити небезпеку погіршення фінансового стану підприємства та досягти бажаних результатів його діяльності. Вважаємо, що окреслена вище проблема має бути вирішена спершу на теоретичному рівні для того, щоб вона не загострила своє звучання на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх працях до проблеми управління фінансовими ризиками на підприємстві зверталися багато вітчизняних науковців. Зокрема, І. Бланк [1], О. Грачова [6], Л. Донець [2], В. Кочетков [4], Т. Мостенська [5], С. Нескородев [6], Р. Пікус [7], Н. Сирочук [4], Н. Скопенко [5], О. Таран [9], М. Турко [10] досліджували понятійний апарат у сфері управління ризиками; Л. Гольцяєва [8], Л. Донець [2], О. Полякова [8], М. Турко [10] визначали склад системи управління фінансовими ризиками; І. Бланк [1], Л. Гольцяєва [8], О. Жихор і Н. Котова [3], О. Полякова [8] виявляли наукових інтерес до формулювання цілі, завдань і принципів управління фінансовими ризиками підприємства. Їх науковий доробок та результати проведених досліджень охоплюють широке коло проблем, пов'язаних з управлінням фінансовими ризиками підприємства, але водночас свідчать про існування низки дискусійних питань в таких сферах, які потребують системного вивчення та вирішення, зокрема: обґрунтування теоретичних основ та розкриття суті понять, які охоплюють управління фінансовими ризиками на підприємстві, визначення цілі, завдань і принципів управління ними.

Постановка завдання. Мета наукового дослідження зводиться до аналізу понятійного апарату у сфері управління фінансовими ризиками на основі наукового й творчого осмислення досягнень вітчизняних вчених, визначення власної позиції у започаткованих вітчизняними вченими дискусіях з проблемних питань та обґрунтування напрямів подальших досліджень в сучасних умовах розвитку економіки та підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. У науковій та навчальній спеціальній літературі зустрічається багато понять, які стосуються сфери управління ризиками. Кожне з понять, відображених на рис. 1, має не одне тлумачення, запропоноване вітчизняними науковцями. Це свідчить про те, що весь понятійний апарат у сфері управління ризиками є великим, а кожне з понять – багатограним.



Рисунок 1 – Понятійний апарат у сфері управління ризиками

Джерело: розроблено автором.

Спираючись на авторські дефініції інших науковців і враховуючи основні положення теорії управління, Т. Мостенська та Н. Скопенко подають таке визначення поняття «управління ризиком»: це процес впливу на об’єкт, при якому забезпечується охоплення максимально широкого діапазону можливих ризиків, застосування всіх методів дії на них, а також зведення рівня виявлених ризиків до мінімальних або прийнятних меж. У результаті здійснення цих заходів розробляється стратегія поведінки об’єкта у випадку настання ризикових подій [5, с. 74].

Щоб повністю дослідити поняття «управління ризиками», доречно навести дефініцію, запропоновану М. Турко: «Це цілісний неперервний процес, який спрямований на мінімізацію дії негативних факторів ризику, що передбачає моніторинг ринку, ідентифікацію та оцінку ризиків, аналіз прийнятних методів управління ризиками, реалізацію заходів з управління ризиками відповідно до вибраних методів управління, моніторинг результатів» [10, с. 87]. Вважаємо, що дана дефініція, будучи авторською, значно доповнює понятійний апарат у сфері управління ризиками.

Для того, щоб переконатися, що поняття «управління ризиками» є багатограним, тобто може розглядатися з декількох сторін, доречно навести думку Л. Донець стосовно його визначення: «Кожне підприємство має свої переваги і на основі цього виявляє ризики, яким може бути піддане. Вирішує, який рівень ризику для нього прийнятний, і шукає способи уникнення небажаних ризиків. Подібні дії в економічній науці називаються системою управління ризиками. Це особливий вид діяльності, спрямований на пом’якшення впливу ризиків на кінцеві результати діяльності підприємства» [2, с. 197]. Дійсно, процитована вище авторська дефініція

відрізняється від наведених вище визначень, тому засвідчує про багатосторонність цього поняття.

Визначаючи суть поняття «ризик-менеджмент», Р. Пікус зазначає, що «це система заходів організаційно-фінансового характеру, які об'єднані спільною ідеєю і спрямовані на попередження настання випадкових подій, усунення, обмеження, мінімізацію втрат, пов'язаних з ними, а також на фінансування втрат» [7, с. 15]. За нашим спостереженням, у даному визначенні його автор наголосила на важливості проходження трьох етапів у процесі ризик-менеджменту. Зокрема, такими етапами є: аналіз ризику (визначається потенційний вплив ризику на об'єкт, а також теоретична ймовірність того, що небезпека реалізується); контроль за ризиком (здійснюються заходи, які забезпечують повне або часткове усунення ризику); фінансування ризику (проводиться покриття негативних наслідків ризику за допомогою фінансових засобів).

Цінною є наукова думка, яку висловили В. Кочетков і Н. Сирочук стосовно визначення суті поняття «ризик-менеджмент на підприємстві»: це процес виявлення ризиків, з якими стикається суб'єкт господарської діяльності, проведення їх якісного та кількісного аналізу, оцінювання ризиків, а також розроблення стратегії поводження даного суб'єкта у випадку реалізації конкретних видів ризиків [4, с. 155]. За нашим спостереженням, у наведеному вище визначенні його автори наголошують на діях, які потребують реалізації в процесі управління ризиками, та особливо виділяють останню з них – формування стратегії управління ризиками.

До новостворених понять належить поняття «ризик-менеджмент фінансової сфери діяльності підприємства». Автор поняття О. Таран вкладає в нього таку суть: це систематична діяльність з аналізу, оцінки, узгодження та впровадження відповідних заходів щодо мінімізації наслідків дії ризикових ситуацій стосовно тих сфер діяльності підприємства, що пов'язані з можливістю втрати своїх ресурсів, недоотримання доходу або появи додаткових витрат. Поряд з визначенням суті цього поняття О. Таран зазначає, що, зважаючи на можливість здійснення підприємством різних видів економічної діяльності, ризик-менеджмент фінансової сфери діяльності підприємства може бути різним залежно від застосування певних заходів щодо мінімізації наслідків дії ризикових ситуацій [9, с. 8].

У спеціальній навчальній літературі поняття «управління фінансовими ризиками» та «ризик-менеджмент у фінансовій сфері» вважаються рівнозначними за сутнісним наповненням. Так, у суть цих понять вкладають окрему функцію фінансового менеджменту, виділення якої зумовлене невизначеністю факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому підприємство приймає рішення у сфері інвестування, фінансування й управління активами. Реалізація даної функції передбачає виявлення, проведення оцінки, здійснення вибору та використання методів нейтралізації фінансових ризиків. У процесі управління фінансовими ризиками здійснюються їх прийняття, обмін інформацією про ризики, контроль за результатами.

Вітчизняними вченими поняття «управління фінансовими ризиками підприємства» досліджується доволі часто. Це пов'язано з тим, що вони висловлюють власну думку стосовно визначення цього поняття, дискутують між собою, тому таких дефініцій зустрічається чимало. Зокрема, під управлінням фінансовими ризиками підприємства розуміють систему методів й інструментів, які застосовуються при ідентифікації, аналізі фінансових ризиків, оцінці їхніх можливих наслідків для підприємства, розробці та реалізації заходів щодо нейтралізації останніх. Водночас, така система методів та інструментів реалізується, враховуючи стратегію підприємства і тактику управлінських рішень. Інакше кажучи, управління фінансовими ризиками на підприємстві здійснюється з врахуванням його управлінської стратегії та тактики [6, с. 134].

За нашим спостереженням, у своїх наукових працях вітчизняні дослідники нерідко при визначенні поняття «управління фінансовими ризиками підприємства» спираються на дефініцію, запропоновану І. Бланком. У суть цього поняття він вкладає систему принципів і методів розробки та реалізації ризикових фінансових рішень, які забезпечують усебічну оцінку різних видів фінансових ризиків і нейтралізацію їхніх можливих негативних фінансових наслідків [1, с. 30].

Цілком погоджуємося з висловленою вітчизняними науковцями думкою, відповідно до якої для забезпечення ефективного управління фінансовими ризиками на підприємстві необхідно не тільки прогнозувати виникнення ризикових ситуацій, а й мати план дій у випадку появи останніх. За їхніми словами, такий план дій реалізується шляхом розробки та прийняття рішень з протидії фінансовим ризикам підприємства. Це відбувається в кінці процесу управління фінансовими ризиками підприємства, тому від результатів реалізації плану дій залежить подальший розвиток підприємства. Зі зазначеного вище слідує, що вітчизняні науковці ґрунтовно досліджують поняття управління фінансовими ризиками підприємства, виділяючи етапи цього процесу, чим роблять його формулювання відмінним від інших.

Для того, щоб повністю зрозуміти суть управління фінансовими ризиками підприємства, вітчизняні вчені пропонують розглядати цей процес як систему, яка складається з суб'єкта й об'єкта управління. Зокрема, суб'єктами системи управління фінансовими ризиками на підприємстві є управлінці вищої ланки, тобто фінансові менеджери, а об'єктом – господарська діяльність підприємства [8, с. 106–107].

У навчальній літературі до визначення складу системи управління ризиками підходять так: вона складається з двох підсистем – суб'єкта управління і об'єкта управління. Зокрема, суб'єктом управління виступає спеціальна група людей (фінансові менеджери, фахівці зі страхування тощо), що забезпечує цілеспрямоване функціонування об'єкта управління, застосовуючи при цьому різні прийоми та способи управлінського впливу. В свою чергу, об'єкти управління – це безпосередньо ризик, ризиковані вкладення капіталу, економічні відносини між суб'єктами в процесі підприємницької діяльності [2, с. 197–198].

На думку М. Турко, система управління ризиками – це єдність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують проходження процесу управління ризиками. В системі управління ризиками суб'єктами є людина або група людей, як от відділ ризик-менеджменту, менеджер з ризику, що забезпечують реалізацію управління ризиками за допомогою різноманітних методів ідентифікації, оцінки ризиків та управління ними. Натомість, об'єктами управління є ризики та ризикові відносини, які виникають у процесі здійснення господарської діяльності підприємства [10, с. 87–88].

При обґрунтуванні теоретичних основ управління фінансовими ризиками підприємства важливо не оминати увагою проблему визначення цілі та завдань даного процесу. З цього приводу доречною буде висловлена І. Бланком думка, згідно з якою головною ціллю управління фінансовими ризиками слід вважати забезпечення фінансової безпеки підприємства в процесі його розвитку і недопущення можливого зниження ринкової вартості підприємства [1, с. 38].

Як зазначає І. Бланк, реалізація окресленої вище цілі управління фінансовими ризиками підприємства вимагає виконання ряду основних завдань. До таких завдань належать: виявлення сфер підвищеного ризику для фінансової діяльності підприємства, що створюють загрозу його фінансовій безпеці; проведення всебічної об'єктивної оцінки ймовірності настання ризикових подій та виникнення пов'язаних з ними можливих фінансових втрат; забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику відповідно до передбачуваного рівня дохідності фінансових операцій; забезпечення мінімізації можливих фінансових втрат підприємства при настанні ризикової події [1, с.

38–39]. За нашим спостереженням, вищезазначені завдання можна вважати такими, за формулюванням яких простежується проходження процесу управління фінансовими ризиками на підприємстві.

Проблема визначення принципів управління фінансовими ризиками підприємства знайшла вирішення в праці І. Бланка. Так, на думку вітчизняного науковця, даний процес базується на ряді принципів: фінансовий менеджер повинен свідомо приймати ризик, якщо він має намір отримати відповідний дохід від здійснення фінансової операції; портфель фінансових ризиків має складатися з тих ризиків, до яких можна застосувати методи їх нейтралізації; фінансові втрати за різними видами ризиків не залежать один від одного, тому всі ризики слід нейтралізувати окремо; при управлінні фінансовими ризиками з альтернативних вибирається таке рішення, яке забезпечує найбільшу ефективність і фінансову безпеку; в управлінському процесі має враховуватися фінансова філософія підприємства, яка відображається в несхильності, нейтральності або схильності до ризику.

Якщо продовжувати перелік принципів управління фінансовими ризиками підприємства, то слід назвати такі: в процесі управління фінансовими ризиками необхідно враховувати критерії фінансової політики підприємства (може бути агресивна, помірна або консервативна), відповідно до яких встановлюється рівень допустимого ризику; підприємство повинно приймати тільки ті фінансові ризики, рівень яких не перевищує відповідного рівня дохідності за шкалою «дохідність–ризик»; очікуваний розмір фінансових втрат підприємства за фінансовим ризиком має відповідати частці капіталу, яка забезпечуватиме його внутрішнє страхування; потрібно зважати на те, що чим довший період здійснення фінансової операції, тим ширший діапазон супровідних їй ризиків; витрати підприємства з нейтралізації фінансових ризиків не мають перевищувати обсягу можливих фінансових втрат за ними [1, с. 40–44].

Вітчизняними дослідниками висловлена наукова думка, згідно з якою система управління фінансовими ризиками підприємства має будуватися на основі головних принципів – системності, керованості, адекватності та модульності. Відповідно до принципу системності в процесі управління підприємство розглядається як складна економічна система, яка підпадає під вплив зовнішнього середовища. В свою чергу, принцип керованості реалізується через те, що на підприємстві застосовуються певні важелі, які дають змогу компенсувати негативний вплив і локалізувати поширення ризикової ситуації.

Суть принципу адекватності зводиться до того, що управлінські рішення стосовно зниження впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства мають відповідати виду та рівню кожного з ризиків, а ефективність цих рішень повинна оцінюватися з точки зору покращення фінансового стану підприємства. Насамкінець, принцип модульності означає, що система управління фінансовими ризиками має складатися з логічно пов'язаних модулів, на які покладаються завдання з ідентифікації, визначення рівня, локалізації ризиків, а також здійснення оцінки ефективності управлінських заходів [8, с. 107].

Вважаємо, що процитована вище наукова думка вітчизняних дослідників стосовно визначення принципів побудови системи управління фінансовими ризиками підприємства заслуговує на особливу увагу, тому що відображає власний погляд учених на досліджувану проблему. Серед запропонованих вітчизняними науковцями принципів важливо виділити принцип модульності, зважаючи на його назву та вкладену суть. На наше бачення, згадані у визначенні цього принципу модулі відповідають етапам управління фінансовими ризиками підприємства, а завдання – назвам етапів цього процесу.

Доволі часто в науковій та навчальній спеціальній літературі дослідники проблематики в сфері управління фінансовими ризиками підприємства подають правила і прийоми, які мають застосовуватися при ухваленні управлінських рішень в умовах ризику. Зокрема, такими правилами та прийомами є: не можна ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал; завжди треба думати про наслідки ризику; позитивне рішення приймається лише за відсутності сумніву; не можна ризикувати великою кількістю заради малого; за наявності сумніву приймаються негативні рішення; не можна думати, що завжди наявне тільки одне рішення, можливо, є й інші варіанти [3, с. 77]. Згадані вище правила та прийоми необхідно обов'язково застосовувати в процесі ризик-менеджменту, тому що вони дають змогу забезпечити його ефективність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, при обґрунтуванні теоретичних основ управління фінансовими ризиками підприємства ми дійшли таких висновків: по-перше, понятійний апарат у сфері управління ризиками можна вважати великим, а включені до нього поняття – багатограними, зважаючи на застосовані до розкриття їх суті наукові підходи; по-друге, в наукових і навчальних джерелах проблема визначення цілі, завдань та принципів управління фінансовими ризиками підприємства вирішується шляхом висловлення авторських думок; по-третє, в цілому названа вище теоретична проблема доволі дискусійна і тому масштабна, що підтверджує думку про необхідність її подальшого дослідження.

Вибрана для дослідження на теоретичному рівні проблема управління фінансовими ризиками підприємства може бути розвинута за кількома напрямками. Зокрема, науковий інтерес можуть викликати питання поетапного проходження процесу управління фінансовими ризиками на підприємстві, застосування методів управління фінансовими ризиками підприємства тощо. Водночас, названі питання можуть перейти з теоретичної площини в практичну, в результаті чого розшириться поле для висловлення наукових думок.

Список літератури

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання [Текст] : навч. посіб. / Л.І. Донець. – К. : Центр навч. лі-ри, 2006. – 312 с.
3. Жихор О.Б. Шляхи нейтралізації фінансового ризику і підвищення фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання [Текст] / О.Б. Жихор, Н.М. Котова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 76–78.
4. Кочетков В.М. Сутність і особливості ризик-менеджменту на підприємстві [Текст] / В.М. Кочетков, Н.А. Сирочук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10 (124). – С. 150–156.
5. Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства [Текст] / Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 72–79.
6. Нескородєв С.М. Дослідження сутності управління фінансовими ризиками підприємства [Текст] / С.М. Нескородєв, О.О. Грачова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 132–136.
7. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками [Текст] : навч. посіб. / Р.В. Пікус. – К. : Знання, 2010. – 598 с.
8. Полякова О.Ю. Основні засади формування комплексу моделей управління фінансовими ризиками підприємства [Текст] / О.Ю. Полякова, Л.А. Гольцяєва // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 6. – С. 106–110.
9. Таран О.В. Фінансовий ризик-менеджмент економічних агентів [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 – «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.В. Таран. – Харків, 2005. – 21 с.
10. Турко М.О. Теоретичні основи управління ризиками підприємства [Текст] / М.О. Турко // Економіка розвитку. – 2011. – № 4 (60). – С. 85–89.

References

1. Blank, I.A. (2005). *Upravlenie finansovymi riskami [Financial Risk Management]*. Kyiv: Nika-Tsentr [in Russian].
2. Donets, L.I. (2006). *Ekonomichni ryzyky ta metody yikh vymiryuvannia [Economic Risks and Methods of It Measurement]*. Kyiv: Tsentr navch. li-ry [in Ukrainian].
3. Zhykhor, O.B. & Kotova, N.M. (2012). Shliakhy neitralizatsii finansovoho ryzyku i pidvyshchennia finansovoi stiiikosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [The Ways of Neutralizing the Financial Risk and Enhance the Financial Sustainability of Enterprise in Modern Conditions of Economic Activity]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of University of Banking Business of National Bank of Ukraine, 1 (13)*, 76–78 [in Ukrainian].
4. Kochetkov, V.M. & Syrochuk, N. A. (2011). Sutnist i osoblyvosti ryzyk-menedzhmentu na pidpriemstvi [The Essence and Features of Risk Management on Enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual Problems of Economy, 10 (124)*, 150–156 [in Ukrainian].
5. Mostenska, T.L. & Skopenko, N.S. (2010). Ryzyk-menedzhment yak instrument upravlinnia hospodarskyim ryzykom pidpriemstva [Risk Management as an Instrument of Management of Economic Risk of Enterprise]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of Zaporizhzhya National University, 3 (7)*, 72–79 [in Ukrainian].
6. Neskordiev, S.M. & Hrachova, O.O. (2014). Doslidzhennia sutnosti upravlinnia finansovymy ryzykamy pidpriemstva [Research of the Essence of Financial Risk Management of Enterprise]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – Bulletin of Economy of Transport and Industry, 47*, 132–136 [in Ukrainian].
7. Pikus, R.V. (2010). *Upravlinnia finansovymy ryzykamy [Financial Risk Management]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
8. Poliakova, O.Yu. & Holtiaieva, L.A. (2013). Osnovni zasady formuvannia kompleksu modelei upravlinnia finansovymy ryzykamy pidpriemstva [The Basic Principles of Forming Complex of Models of Financial Risk Management of Enterprise]. *Biznes-Inform – Business-Inform, 6*, 106–110 [in Ukrainian].
9. Taran, O.V. (2005). Finansovyi ryzyk-menedzhment ekonomichnykh ahentiv [Financial Risk Management of Economic Agents]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
10. Turko, M.O. (2011). Teoretychni osnovy upravlinnia ryzykamy pidpriemstva [Theoretical Basis of Risk Management of Enterprise]. *Ekonomika rozvytku – Economy of Development, 4 (60)*, 85–89 [in Ukrainian].

Tetyana Pysmenna, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Ternopil National Economy University, Ternopil, Ukraine

Theoretical Basis of Financial Risk Management of Enterprise

The purpose of scientific investigation is substantiating theoretical bases of financial risk management of enterprise. To achieve it necessary to reveal the essence of the term «financial risk management» and define the goal, objectives and principles of financial risk management of enterprise.

The author studies some terms such as «risk management», «system of risk management», «risk-management», «risk management in the financial sector», «financial risk management» and others. The main purpose and the basis tasks of financial risk management of enterprise are determined. The principles on which must build a system of financial risk management of enterprise are investigated.

The author is concluded that the whole conceptual apparatus in risk management is great and each of the terms is multifaceted. It is proved that problem of determining the goal, objectives and principles of financial risk management of enterprise have a discussion character.

financial risk management of enterprise, system of financial risk management, purpose and objectives of financial risk management of enterprise, principles of financial risk management of enterprise

Одержано (Received) 08.09.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471

Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук

Л.М. Фільштейн, проф., д-р екон. наук

І.Г. Давидов, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Сучасна система підходів до здійснення аудиту

Розглянута система підходів до здійснення аудиторської діяльності. Визначені основні документи, які забезпечують процес аудиту. Систематизована сучасна система стандартів аудиторської діяльності, склад і структура Кодексу етики професійних бухгалтерів. Розроблено процес застосування Кодексу етики професійних бухгалтерів. Розглянута структура стандартів Ради з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості. Систематизовані послуги, на які розповсюджується міжнародні стандарти контролю якості. Проаналізовано структуру Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості. Визначено шляхи створення системи підходів до комплексного здійснення аудиторської діяльності.

аудит, аудиторська діяльність, завдання з надання впевненості, стандарти аудиторської діяльності, кодекс етики професійних бухгалтерів

Г.Н. Давыдов, проф., д-р экон. наук

Л.М. Фильштейн, проф., д-р экон. наук

И.Г. Давыдов, доц., канд. экон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

Современная система подходов к проведению аудита

Рассмотрена система подходов к осуществлению аудиторской деятельности. Определены основные документы, которые обеспечивают процесс аудита. Систематизирована современная система стандартов аудиторской деятельности, состав и структура Кодекса этики профессиональных бухгалтеров. Разработан процесс применения Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, Рассмотрена структура стандартов Совета по Международным стандартам аудита и предоставления уверенности. Систематизированы услуги, на которые распространяются международные стандарты контроля качества. Проанализирована структура Международной концептуальной основы заданий по предоставлению уверенности. Определены направления создания системы подходов к комплексному осуществлению аудиторской деятельности.

аудит, аудиторская деятельность, задания по предоставлению уверенности, стандарты аудиторской деятельности, кодекс этики профессиональных бухгалтеров

Постановка проблеми. Розвиток економіки висуває нові вимоги, відповідно до яких постійно розвивається і вдосконалюється аудиторська діяльність, а в аудиті виникли нові ідеї, з'являється необхідність загальної, хоч і не повної, гармонізації вимог до обов'язкового аудиту. Структуру аудиторської діяльності можна представити, як органічну взаємообумовлену єдність трьох напрямів: самостійної галузі економічної науки, підприємницької аудиторської діяльності, самостійної професії. Аудит слід вважати інформаційною системою, результати якої використовуються для прийняття рішень суб'єктами, які є елементами соціально-економічних систем. Отже, аудиторську діяльність можна визначити як галузь суспільно необхідної праці, яка потребує спеціальних знань, вмінь і навиків для здійснення аудиту, огляду, іншого завдання з надання впевненості та супутніх послуг, відповідного організаційного і методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки підходів до здійснення аудиту стали предметом дослідження багатьох вчених. В працях таких

зарубіжних авторів, як Р. Адамса [1], Дж.К. Робертстона [17], Ф.Л. Дефліза, Г.Р. Дженіка, В.М. О'Рейлі, М.Б. Хірша [2] сформовано ґрунтовну базу теорії та практики аудиту, яка в подальшому стала основою для розробки стандартів аудиту. Питанням організації, методології та методики аудиту присвячено також фундаментальні дослідження провідних учених України та Росії і результати таких досліджень свідчать про існування низки проблемних в питанні сучасних підходів до здійснення аудиторської діяльності.

Сучасна система підходів до здійснення аудиторської діяльності викладена у Кодексі Етики Професійних бухгалтерів Ради з Міжнародних стандартів етики для бухгалтерів (РМСЕБ) [4], Стандартах Ради з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (РМСАНВ) виданих у 2010, 2012, 2013 рр. [9-14]. Ці Стандарти суттєво відрізняються від раніше виданих в 1999, 2000, 2004, 2006, 2007 роках [15; 5-8] за структурою, а також високим науковим рівнем розглянутих питань. Це нове покоління Стандартів, за якими фахівець-практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона, щодо результату оцінки або визначення предмету перевірки за відповідними критеріями. Тому проблема систематизації аудиторської діяльності на основі системи стандартів РМСАНВ і Кодексу етики професійних бухгалтерів є актуальною і своєчасною.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є обґрунтування напрямів створення на основі міжнародних стандартів системи підходів до комплексного здійснення аудиторської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Керуючись Законом України "Про аудиторську діяльність" [3] та Статутом Аудиторської палати України [18] Аудиторська палата України вирішила, що Стандарти аудиту Міжнародної Федерації Бухгалтерів є обов'язковими для застосування суб'єктами аудиторської діяльності в якості національних стандартів аудиту, починаючи з 2003 року. Цей факт було закріплено в рішенні Аудиторської палати України "Про порядок застосування в Україні Стандартів аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів" [16]. Сучасна система Стандартів аудиторської діяльності наведена на рис. 1.



Рисунок 1 – Сучасна система Стандартів аудиторської діяльності
Джерело: узагальнено авторами з використанням [9-14].

Кодекс етики визначає вимоги до професійних бухгалтерів, ґрунтуючись на характерній рисі їх діяльності - діяти в інтересах членів громадського суспільства [4]. Міжнародна федерація бухгалтерів (МФБ) не дозволяє своїм членам застосовувати менш жорсткі стандарти етики, ніж зазначено в цьому Кодексі етики.

Склад і структура Кодексу етики професійних бухгалтерів наведені на рис. 2.

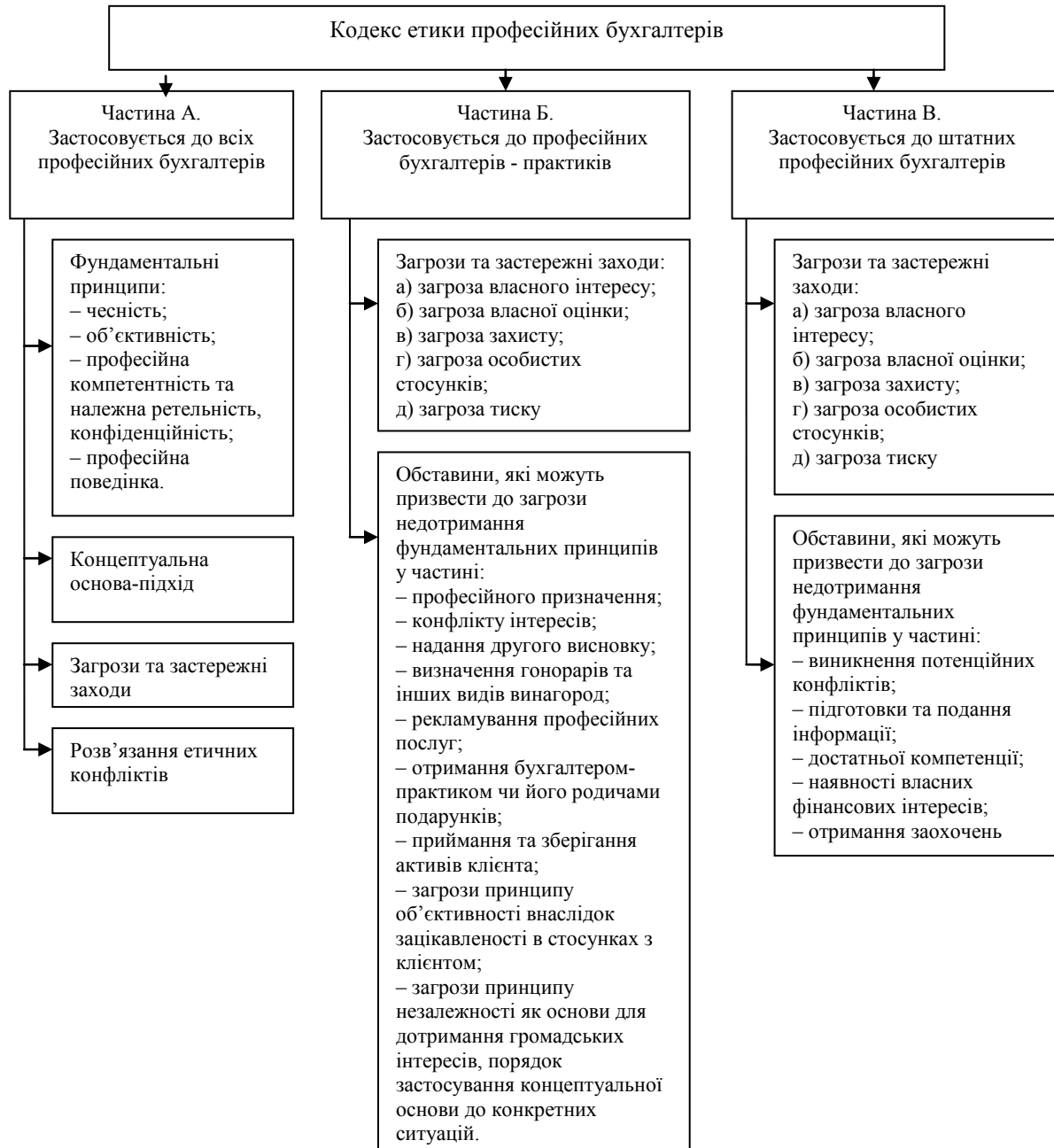


Рисунок 2 – Склад і структура Кодексу етики професійних бухгалтерів
Джерело: узагальнено авторами з використанням [4].

Процес застосування Кодексу етики професійних бухгалтерів. Кодекс етики професійних бухгалтерів встановлює фундаментальні принципи професійної етики, яких професійний бухгалтер повинен дотримуватися, і діяти в суспільних інтересах. Обставини, в яких діють професійні бухгалтери, можуть створювати певні загрози дотриманню фундаментальних принципів і суспільним інтересам. Неможливо

визначити усі ситуації, які створюють загрози дотриманню фундаментальних принципів, та визначити застережні заходи.

Кодекс надає професійному бухгалтеру механізм - концептуальну основу, за яким професійний бухгалтер може ідентифікувати, оцінювати, розглядати та розв'язувати етичні конфлікти у дотриманні фундаментальних принципів. Концептуальна основа містить багато варіантів різноманітних стосунків чи обставин, які створюють загрози для дотримання фундаментальних принципів. Процес застосування Кодексу етики професійних бухгалтерів наведено на рис. 3.

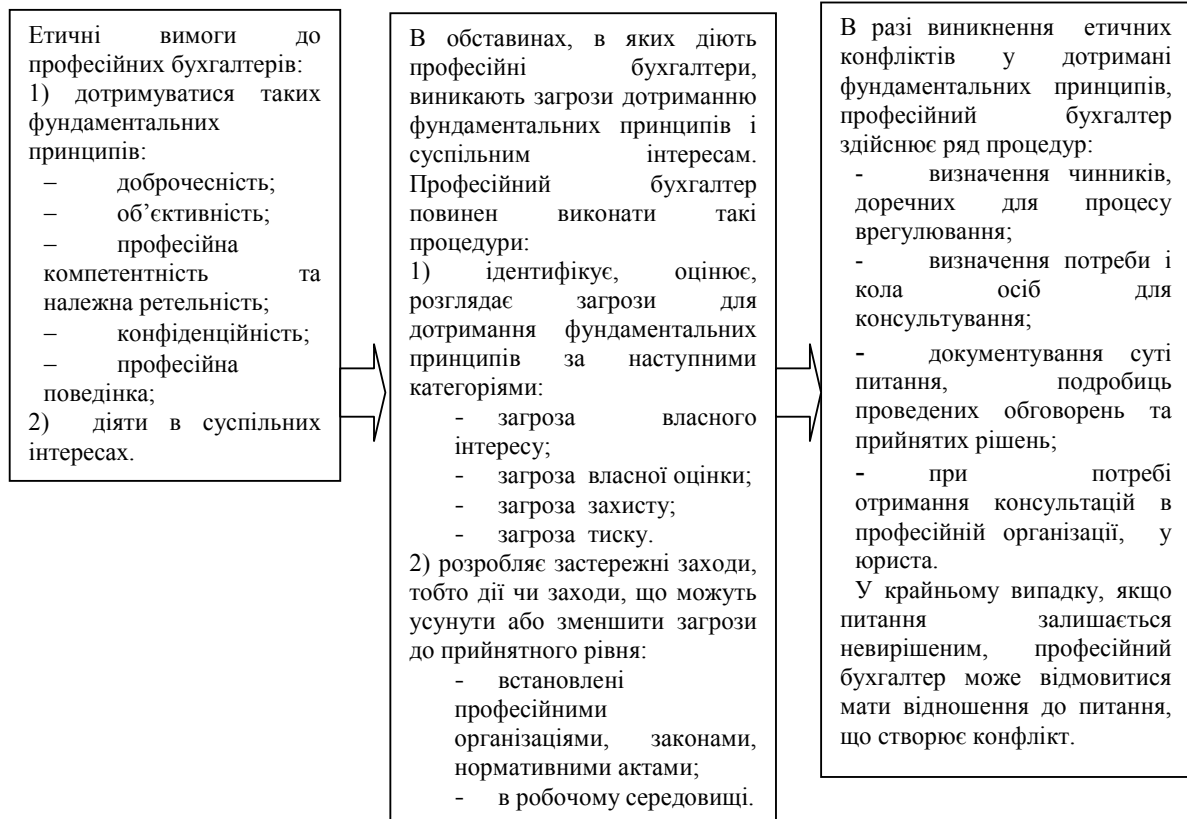


Рисунок 3 – Процес застосування Кодексу етики професійних бухгалтерів

Джерело: узагальнено авторами з використанням [4].

Стандарти РМСАНВ. Стандарти РМСАНВ (рис. 1) регулюють виконання завдань з аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, які здійснюються відповідно до Міжнародних стандартів. Вони не мають переважної сили над національними законодавчими і нормативними актами, які регулюють аудит. Якщо національні законодавчі й нормативні акти відрізняються чи суперечать стандартам РМСАНВ, завдання, яке виконується відповідно до цих національних документів, буде автоматично вважатися таким, що не відповідає стандартам РМСАНВ.

Міжнародні стандарти контролю якості (МСКЯ). Міжнародні стандарти контролю якості (МСКЯ) слід застосовувати при наданні всіх послуг, на які поширюються дія стандартів завдань РМСАНВ. До стандартів завдань РМСАНВ належать:

- Міжнародні стандарти аудиту (МСА), які слід застосовувати під час аудиту історичної фінансової інформації;
- Міжнародні стандарти завдань з огляду (МСЗО), які слід застосовувати під час огляду історичної фінансової інформації;

- Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості (МСЗНВ), які не є аудитом та оглядом історичної фінансової інформації;
- Міжнародні стандарти супутніх послуг (МССП), які застосовуються під час виконання завдань з супутніх послуг, як зазначено в РМСАНВ.

В систему Міжнародних стандартів контролю якості (МСКЯ) входять такі стандарти:

1. МСКЯ 1 "Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової і звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги". Його метою є створення та підтримання на аудиторських фірмах такої системи контролю якості, яка б давала їй достатню впевненість в тому, що сама фірма та її персонал діють відповідно до професійних стандартів, законодавчих і регуляторних вимог; та звіти, які надаються фірмою або партнерами із завдання, відповідають обставинам завдання [10, с. 42-77]. МСКЯ 1 слід розуміти в контексті частин А та В Кодексу етики професійних бухгалтерів [4, с. 5-115]

Система контролю якості базується на визнанні того, що якість є основною під час виконання завдання і складається:

- з політики, розробленої для досягнення цілей системи контролю за якістю аудиторських послуг;
- процедур, необхідних для виконання процесу отримання об'єктивної оцінки аудиторських суджень та зроблених на їх основі аудиторських висновків;
- документації, яка підтверджує роботу кожного елемента системи контролю якості, яка б надавала докази функціонування кожного елемента системи контролю якості.

Політика і процедури системи контролю якості стосуються кожного з таких її елементів:

1. Відповідальність керівництва за якість на фірмі. Від головної посадової особи фірми вимагається взяття на себе відповідальності за систему контролю якості на фірмі.

2. Етичні вимоги. Фірма повинна провадити таку політику та процедури, які б надали їй впевненість, що вона та її співробітники дотримуються відповідних етичних вимог.

3. Прийняття завдання, продовження співпраці з клієнтом та виконання конкретних завдань. Фірма провадить таку політику та процедури системи контролю якості за прийняттям та виконанням завдань, які надали б їй достатню впевненість у тому, що вона прийме чи продовжить завдання та взаємовідносини лише у такому разі:

- якщо розглянуто питання чесності клієнта та не має інформації, яка б призвела до висновку про нечесність клієнта;
- є достатньо компетентною для виконання завдання та має можливість, час та ресурси для цього;
- може дотримуватися вимог етики;

4. Людські ресурси. Фірма повинна провадити таку політику та процедури, які б надали їй обґрунтовану впевненість, що вона має достатньо персоналу, здібності, компетентність та відданість етичним принципам якого дають змогу виконати завдання відповідно до вимог, і дозволять фірмі надавати звіти, що відповідають обставинам;

5. Виконання завдань. Політика фірми та процедури повинні надавати їй достатню впевненість у тому, що завдання виконуються відповідно до професійних стандартів законодавчих та регуляторних вимог, що фірма або партнер із завдання нададуть звіт, який відповідає обставинам;

6. Моніторинг. Фірма повинна провадити таку політику та процедури, які б надали їй обґрунтовану впевненість, що система контролю якості фірми відповідна та

адекватна, функціонує ефективно. Політика та процедури мають включати постійний розгляд та оцінку системи контролю якості фірми, а також періодичну перевірку окремих завершених завдань.

II. Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості. Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості [9, с. 1-24] визначає та описує елементи та цілі завдань, на які поширюється дія Міжнародних стандартів аудиту (МСА 100-999) [10, с. 78-1015], Міжнародних стандартів завдань з огляду (МСЗО 2000-2699) [9, с. 25-88], Міжнародних стандартів завдань з надання впевненості (МСЗНВ 3000—3699) [9, с. 89-172]. Вона визначає критерії для всіх осіб, як тих які беруть участь у завданні з надання впевненості, так і для тих осіб, які беруть участь в розробці МСА, МСЗО, МСЗНВ. Принципи, на яких базуються МСА, МСЗО, МСЗНВ, узгоджені з концепціями Концептуальної основи, яка сама по собі не встановлює стандарти і процедури щодо виконання завдань з надання впевненості.

Структура Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості наведена на рис. 4.

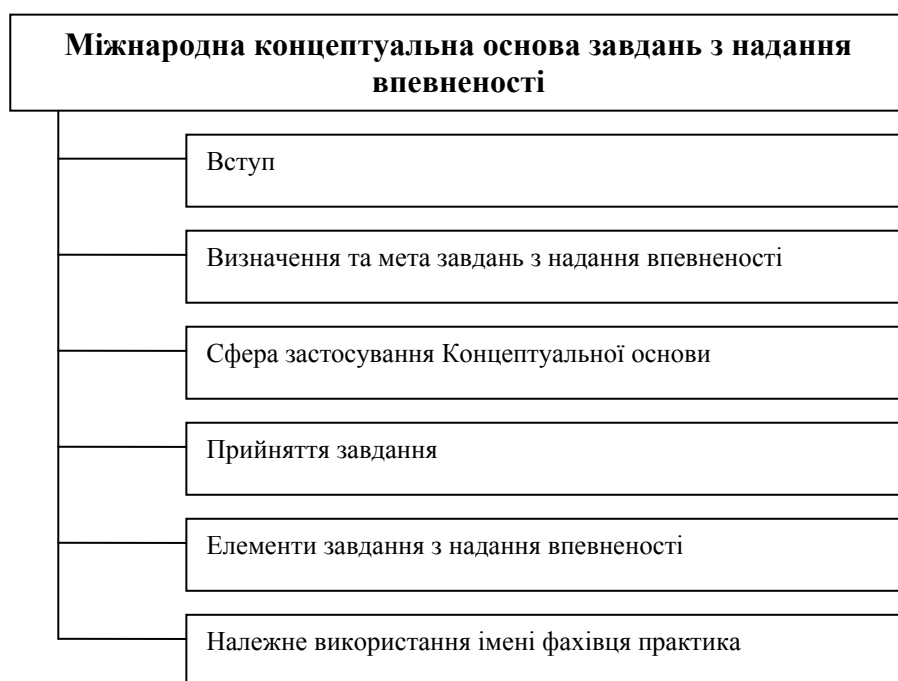


Рисунок 4 – Структура Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості
Джерело: узагальнено авторами з використанням [9].

Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості складається з таких розділів:

1. *Вступ*, в якому розглядаються завдання і критерії для фахівців практиків та інших осіб, які беруть участь у завданнях з надання впевненості.

2. *Визначення та мета завдань з надання впевненості*. Завдання з надання впевненості – завдання, за яким фахівець практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона, щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за належними критеріями. Концепція концептуальної основи визначає два типи завдання, які дозволяється виконувати фахівцю практику:

- завдання з надання достатньої впевненості, які називають аудитами;
- завдання з надання обмеженої впевненості, які називають оглядами.

3. *Сфера застосування Концептуальної основи.* Цей розділ визначає, які завдання що виконує фахівець практик входять до Концептуальної основи. До Концептуальної основи не входять завдання, в яких впевненість не висловлюється:

- завдання, які передбачені Міжнародним стандартом супутніх послуг;
- складання податкових декларацій;
- надання консультацій, та інші.

4. *Прийняття завдання.* В цьому розділі наведені характеристики, які слід виявити до того, як фахівець практик може прийняти завдання з надання впевненості. Фахівець практик приймає завдання тільки у тому випадку, коли попереднє знання обставин завдання свідчить проте, що:

- будуть дотримані етичні принципи;
- завдання має всі характеристики, які уможливають його виконання [9,

с. 1-2].

5. *Елементи завдання з надання впевненості.* Схема елементів завдання з надання впевненості наведена на рис. 5.

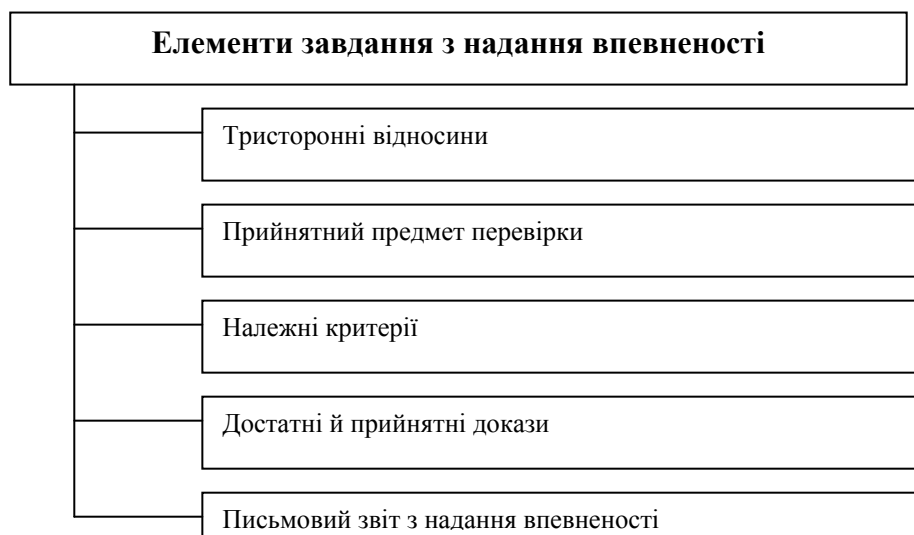


Рисунок 5 – Схема елементів завдання з надання впевненості

Джерело: узагальнено авторами з використанням [9].

3. *Тристоронні відносини.* Завдання з надання впевненості передбачає участь у цьому процесі трьох окремих сторін: фахівця – практика (аудиторської фірми), відповідальної сторони, визначених користувачів.

Тристоронні відносини - це відносини між суб'єктом фахівцем - практиком (аудиторською фірмою) і об'єктами (відповідальною стороною та користувачами) аудиторської діяльності з приводу її результатів. Логіку тристоронніх відносин можна подати так (рис. 6).



Рисунок 6 – Логіка тристоронніх відносин

Джерело: узагальнено авторами з використанням [9].

Тристоронні відносини охоплюють усі виробничі відносини при виконанні завдань з надання впевненості. Стан тристоронніх відносин, характер їх розвитку впливає на процес і визначає результат завдань з надання впевненості.

Відповідно до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг редакції 2013 року [9-10], Кодексу Етики Професійних бухгалтерів [4], Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості [9, с.9] термін «фахівець – практик» визначає професійного практикуючого бухгалтера, який є членом організації МФБ, який незалежно від класифікації обов'язків надає професійні послуги. Термін «аудитор» відповідно до МСА та МСЗО для зазначення особи чи осіб, які проводять аудит, як правило партнер із завдання або інші члени аудиторської групи із завдання. Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості [9, с. 9] визначає, що термін «фахівець – практик» є ширший, ніж термін «аудитор», що вживаються у МСА та МСЗО, і який стосується тільки тих фахівців практиків, що виконують завдання аудиту або огляду стосовно історичної фінансової інформації. Термін «аудитор» нами використовується відповідно до документів, затверджених Радою з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості, коли описується аудит, огляд, інше надання впевненості і супутніх послуг, що можуть виконуватися фахівцем-практиком. Таке посилення не означає, що особа, яка виконує огляд, інше надання впевненості або супутні послуги, має бути аудитором фінансової звітності суб'єкта господарювання [9, с.174]. Крім того, ми повинні враховувати, що цей термін вживається також і у Законі України «Про аудиторську діяльність», в якому тлумачиться як «фізична особа, яка має сертифікат, що визначає її кваліфікаційну придатність на заняття аудиторською діяльністю на території України» [3].

Термін «незалежний аудитор фінансової звітності суб'єкта господарювання» вживається в контексті аудиту фінансової звітності, яка містить історичну фінансову інформацію [10, с.11].

Відповідальна сторона – це особа (особи), яка надає аудитору письмові твердження з оцінкою або вимірюванням (стосовно відповідних критеріїв) предмету, який можна (чи не можна) подати користувачам як твердження, і відзначається такими характеристиками, які зумовлені специфікою відповідальності:

- при виконанні завдання з надання безпосереднього висновку є відповідальною за предмет завдання;
- при виконанні завдання з підтвердження є відповідальною за інформацію з предмета (підтвердження) та може бути відповідальною за предмет, та може бути стороною, що наймає аудитора:
- при виконанні завдання з надання впевненості формує інформаційні масиви про предмет в межах визначеної облікової політики [9, с.10].

Відповідальною стороною може бути один із користувачів. Відповідальна сторона може бути, а може і не бути стороною замовником.

Користувачами є особа, особи, або клас осіб, для яких аудитор готує звіт із завдання з надання впевненості, або звіт, в якому аудитор упевненість не висловлює. У випадках, визначених чинним законодавством, користувачі визначають вимоги до завдання з надання впевненості.

Відповідальна сторона та користувачі можуть належати до різних або до однієї організації. Відносини між відповідальною стороною та користувачем слід розглядати в контексті конкретного завдання.

Функції сторін «тристоронніх відносин» при виконанні окремих завдань з надання аудиторських послуг представлені у табл. 1.

Таблиця 1 – Функції сторін «тристоронніх відносин» при виконанні окремих завдань за надання аудиторських послуг

Сторони тристоронніх відносин	Типи завдань			
	Завдання з надання обґрунтованої впевненості	Завдання з надання обмеженої впевненості	Супутні послуги	
Фахівець - практик (бухгалтер, при виконанні завдань з підготовки фінансової інформації)	Зменшує ризик завдання з надання впевненості до прийнятно низького рівня за обставин завдання як основи для висловлення позитивної форми думки висловлення висновку аудитора	Зменшує ризик завдання з надання впевненості до рівня що є прийнятним за обставин завдання, але більшого ніж при завданні з надання обґрунтованої впевненості, як основи для висловлення негативної думки як основи для негативної форми висловлення висновку аудитора	Завдання з проведення погоджених процедур. Складає звіт на підставі тверджень відповідальної сторони, яка виконала оцінку або вимірювання предмета, який досліджує, застосовуючи погоджені із замовником процедури. Аудитор судження не формує, упевненість не висловлює	Завдання з підготовки фінансової інформації. Бухгалтер, використовуючи бухгалтерський, а не аудиторський досвід, збирає, класифікує і узагальнює фінансову інформацію, готує звіт. Бухгалтер судження не формує, упевненість не висловлює
Відповідальна сторона	Формує інформаційні масиви про предмет у межах визначеної облікової політики	Формує інформаційні масиви про предмет у межах визначеної облікової політики	Виконує оцінку або вимірювання предмета завдання і передає її аудиторіві	Формує інформаційні масиви про предмет у межах визначеної облікової політики
Користувачі	Отримують висновок з наданням обґрунтованої впевненості	Отримують висновок з наданням обмеженої впевненості	Отримують звіт. Користувачі звіту самі оцінюють процедури та результати, наведені аудитором в звіті, і на підставі звіту аудитора роблять власні висновки	Отримують звіт. Користувачі звіту самі оцінюють проведені класифікації і узагальнення фінансової інформації

Джерело: складено авторами з використанням [9].

Функції сторін «тристоронніх відносин» при виконанні окремих завдань з надання аудиторських послуг визначені для завдань з надання обґрунтованої впевненості, завдань з надання обмеженої впевненості, супутніх послуги.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Система підходів до комплексного здійснення аудиторської діяльності має базуватися на вимогах Кодексу Етики Професійних бухгалтерів РМСЕБ та Стандартів Ради з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (РМСАНВ) і враховувати необхідність контролю якості виконання завдань в сфері аудиторської діяльності, базуватися на елементах завдань з надання впевненості з огляду на зміст функцій окремих суб'єктів «тристоронніх відносин» при виконанні різних завдань з надання аудиторських послуг (завдань з надання обґрунтованої впевненості, завдань з надання обмеженої впевненості, супутніх послуг).

В подальших дослідженнях розробки системи підходів до здійснення аудиторської діяльності планується дослідити характеристики завдань, які виконує фахівець – практик відповідно до Кодексу Етики Професійних бухгалтерів РМСЕБ, стандартів виданих Радою Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (РМСАНВ), сутність та характеристики предмета та інформації з предмета завдання, критерії, що використовуються для оцінки або вимірювання предмета, підсистему «Докази» Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості, завдання, які виконує фахівець – практик відповідно до Кодексу Етики Професійних бухгалтерів РМСЕБ, стандартів, виданих Радою з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості РМСАНВ.

Список літератури

1. Адамс Р. Основы аудита [Текст] / Р. Адамс : пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Аудит Монтгомери [Текст] / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли, М. Б. Хирш, Пер.с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-ХІІ (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>
4. Кодекс Етики Професійних бухгалтерів 2009. Міжнародна Федерація Бухгалтерів [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С. Я. Зубілевича. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. – 124 с.
5. Международные стандарты аудита и Кодекс этики профессиональных бухгалтеров (1999). [Текст] – М., 2000. – 699 с.
6. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року [Текст] / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Д.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2004. – 1028 с.
7. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року [Текст] / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2006. – 1152 с.
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року [Текст] / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2007. – 1172 с.
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 2, видання 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_2.pdf
10. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 1, видання 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf
11. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 [Текст] / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.
12. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 [Текст] / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Видавництво «Фенікс», 2011. – 414 с.
13. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 1, видання 2012 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_1.pdf
14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 2, видання 2012 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_2.pdf
15. МФБ 2001. Стандарти аудиту та етики. – К.: ТОВ «Паритет-інформ», 2003. – 712 с.
16. Рішення Аудиторської палати України «Про порядок застосування в Україні Міжнародних стандартів аудиту» від 18 квітня 2003 року №122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua/files/ris/1322666304.doc>
17. Робертсон Дж. К. Аудит : Пер. с англ. / Дж. К. Робертсон – М. : KPMG и Контракт, 1993. – 496 с.
18. Статут Аудиторської палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/files/reestr/1823890326.pdf>

References

1. Adams, R. (1995). *Osnovy audita [Principles of auditing]*. Moscow: Audit, UNITY [in Russian].
2. O'Reilly Vincent, M., Hirsh Murray, B., DeFliese Philip, L., Jaenicke Henry, R. (1997). *Montgomery's Auditing* (11th ed.). Sokolov, Ya. V., Bychkova, S. M. (Ed.). Moscow: Audit, UNITY [in Russian].
3. Zakon Ukrainy «Pro audytorsku diialnist» vid 22 kvitnia 1993 roku №3126-KhII (v redaktsii Zakonu Ukrainy vid 14 veresnia 2006 roku №140-V) (iz zminamy ta dopovnenniamy) [The Law of Ukraine "On Auditing" dated April 22, 1993 №3126-XII (the Law of Ukraine dated 14 September 2006 №140-V) (as amended)] <http://zakon1.rada.gov.ua>. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14> [in Ukrainian].
4. *Kodeks Etyky Profesiinykh bukhhalteriv 2009. Mizhnarodna Federatsiia Bukhhalteriv [Code of Ethics for Professional Accountants 2009. IFAC]* K.: Federatsiia profesiinykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy [in Ukrainian].
5. *Mezhdunarodnye standarty audita i Kodeks etiki professionalnykh bukhgalterov [International Standards on Auditing and the Code of Ethics for Professional Accountants]*. (1999). Moscow [in Russian].
6. *Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky [International Standards on Auditing, Assurance and Ethics]*. (2004). K.: TOV «IAMTs AU «Status» [in Ukrainian].
7. *Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky [International Standards on Auditing, Assurance and Ethics]*. (2006). K.: TOV «IAMTs AU «Status» [in Ukrainian].
8. *Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky [International Standards on Auditing, Assurance and Ethics]*. (2007). K.: TOV «IAMTs AU «Status» [in Ukrainian].
9. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh, vydannia 2013 roku, chastyna [Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume II, 2013 Edition]*. www.apu.com.ua. Retrieved from http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_2.pdf [in Ukrainian].
10. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh, vydannia 2013 roku, chastyna 1 [Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume I, 2013 Edition]*. www.apu.com.ua. Retrieved from http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf [in Ukrainian].
11. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh: vydannia 2010 roku, chastyna 1 [International standards of quality control, audits, reviews, other assurance and related services: publication of 2010, part 1]*. (2011). K.: Vydavnytstvo «Feniks» [in Ukrainian].
12. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh: vydannia 2010 roku, chastyna 2 [International standards of quality control, audits, reviews, other assurance and related services: publication of 2010, part 2]*. (2011). K.: Vydavnytstvo «Feniks» [in Ukrainian].
13. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh, vydannia 2012 roku, chastyna 1 [Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume II, 2012 Edition]*. www.apu.com.ua. Retrieved from http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_1.pdf [in Ukrainian].
14. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh, vydannia 2012 roku, chastyna 1 [Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume II, 2012 Edition]*. www.apu.com.ua. Retrieved from http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_1.pdf [in Ukrainian].
15. *MFB 2001. Standarty audytu ta etyky [2001. IFAC Auditing Standards and Ethics]*. (2003). K.: TOV «Parytet-inform» [in Ukrainian].
16. Rishennia Audytorskoi palaty Ukrainy «Pro poriadok zastosuvannia v Ukraini Mizhnarodnykh standartiv audytu» vid 18 kvitnia 2003 roku №122 [The decision of the Audit Chamber of Ukraine "On the application of a Ukraine International Auditing Standards" from April 18, 2003 №122] <http://apu.com.ua>. Retrieved from <http://apu.com.ua/files/ris/1322666304.doc> [in Ukrainian].
17. Robertson, J. (1993). *Audit*. Moscow: KPMG: Audit firm "Contact" [in English].
18. Statut Audytorskoi palaty Ukrainy [Charter of the Audit Chamber of Ukraine]. <http://www.apu.com.ua>. Retrieved from <http://www.apu.com.ua/files/reestr/1823890326.pdf> [in Ukrainian].

Grigoriy Davydov, Professor, Doctor of Economics

Leonid Filstein, Professor, Doctor of Economics

Igor Davydov, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Contemporary System of Approaches to the Auditing

The purpose of the research is to elaborate the ways of formation the system of integrated approaches to auditing on the basis of international standards.

The basic documents that ensure the audit process have been determined. The modern systems of standards of auditing, composition and structure of the Code of Ethics for Professional Accountants have been systemized. The process of using the Code of Ethics for Professional Accountants has been developed. The structure of the standards issued by the International Auditing and Assurance Standard Board has been examined. The services, which are subject to international standards of quality control, have been systematized. The structure of the International conceptual framework of assurance engagements has been analyzed.

The ways of establishing the system of integrated approaches to auditing have been determined. It has been proved that the system of integrated approaches to auditing should be based on the requirements of the code of ethics, international standards and quality control, take into account the elements of assurance engagements in view of the contents of the functions of individual subjects of "triangular relationship" in the performance of different engagements (reasonable assurance engagements, limited assurance engagements, related services). Perspective directions for further researches are the justification of the engagements characteristics, determining the nature and characteristics of the subject matter and subject matter information, criteria used for evaluation or measurement of the subject, investigation of the subsystem "evidence" of the International conceptual framework of assurance engagements.

audit, auditing, assurance engagement, standards of auditing, Code of Ethics for Professional Accountants

Одержано (Received) 23.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 27.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 657.6

Л. М. Фільштейн, проф., д-р екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Ю. А. Бондар, доц., канд. екон. наук

Кіровоградська льотна академія національного авіаційного університету, м. Кіровоград, Україна

Основні аспекти внутрішнього аудиту як складової системи аудиту

Стаття присвячена дослідженню питання внутрішнього аудиту як у практичному, так і в теоретичному аспекті, зокрема класифікації призначень внутрішнього аудиту та класифікації внутрішнього аудиторського контролю, як складової аудиту. У контексті поставленої мети на підставі дослідження наукової літератури з'ясовані відмінності зовнішнього аудиту та внутрішнього аудиту. Проаналізовано місце і ролі внутрішнього аудиту у діяльності суб'єктів господарювання.

зовнішній аудит, внутрішній аудит, зовнішній контроль, господарська діяльність

Л. М. Фільштейн, проф., д-р екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

Ю. А. Бондар, доц., канд. екон. наук

Кіровоградська льотна академія національного авіаційного університету, г. Кіровоград, Україна

Основные аспекты внутреннего аудита как составляющей системы аудита

Статья посвящена исследованию вопроса внутреннего аудита как в практическом, так и в теоретическом аспекте, в частности классификации назначений внутреннего аудита и классификации внутреннего аудиторского контроля, как составляющей аудита. В контексте поставленной цели на основании исследования научной литературы выяснены различия внешнего аудита и внутреннего аудита. Проанализированы место и роль внутреннего аудита в деятельности субъектов хозяйствования.

внешний аудит, внутренний аудит, внешний контроль, хозяйственная деятельность

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні характеризується інтеграцією до європейського та світового ринків, зростанням кількості внутрішніх і зовнішніх інвесторів, які потребують максимально об'єктивної, неупередженої інформації щодо фінансово-майнового стану суб'єктів господарювання, фінансової стабільності, перспектив розвитку тощо.

Внутрішній аудит є важливою ланкою системи ефективного господарювання на великих і середніх підприємствах. Його роль у взаємовідносинах суб'єкта господарювання та власників підприємства постійно зростає. Отже, висвітлення сучасних тенденцій трансформації внутрішнього аудиту не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема теорії аудиту, його класифікації займається низка відомих вчених. Праці таких зарубіжних авторів, як А. Аренс [1], Р. Адамса [2], Дж.К. Робертсон [20], Ф. Л. Дефліз [10], перекладені на російську мову, формують ґрунтовну базу теорії та практики аудиту. Питанням організації та методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних вчених України, зокрема Ф.Ф. Бутинця [6], Г.М. Давидова [7], Є.В. Мниха [17], О. А. Петрик [18], В.С. Рудницького [21], Б.Ф. Усача [23] та інших розглядаються різноманітні підходи до методики та методології аудиту.

У розвиток теорії внутрішнього аудиту вагомий внесок зробили такі фахівці, як Р. Адамс [2], Е. Аренс [1], Ф. Дефліз [10], Дж. Робертсон [20] та ін. Для українських учених корисними є також результати досліджень учених та практиків Росії: В. Бурцева [5], О. Макоева [14], та ін. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів проблеми внутрішнього аудиту зробили такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф. Бутинець [6], Г.М. Давидов [7], О.А. Петрик [18], В.С. Рудницький [21] та ін. Проте ряд аспектів проблеми потребують подальшого поглибленого дослідження, зокрема економічна сутність поняття “внутрішній аудит”, його цілі, завдання, класифікація та місце внутрішнього аудиту в системі аудиту.

Постановка завдання. Метою цієї статті є узагальнення наукових позицій щодо визначення понять внутрішнього аудиту, виділення критеріїв його розмежування із зовнішнім аудитом, а також обґрунтування ролі внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Трактатування сутності внутрішнього аудиту в економічній літературі досить неоднозначне. Найбільш поширеним є визначення внутрішнього аудиту як складової частини внутрішнього контролю [7, с. 61]. Як стверджує А. Д. Шеремет, внутрішній аудит – елемент внутрішнього контролю на підприємстві, який здійснюється спеціально призначеним персоналом у рамках підприємства [9, с. 37]. Подібне визначення внутрішнього аудиту пропонує нам і Ф. Л. Дефліз, вважаючи, що це один із способів керівництва організації і ефективністю роботи інших ланок структури внутрішнього контролю [10, с. 150]. Розглядаючи внутрішній аудит як одну із форм внутрішнього контролю, що властива ринковій економіці, у визначення внутрішнього аудиту включають мету його здійснення: регламентована внутрішніми документами організації сукупність процедур внутрішнього контролю ланок управління і різноманітних аспектів діяльності організації, що здійснюється працівниками спеціалізованого контрольного підрозділу (відділу, бюро тощо) або окремою посадовою особою (внутрішнім аудитором) з метою допомоги органам управління у здійсненні ефективного управління системою внутрішнього контролю [5, с. 31].

Типовим для економістів англо-саксонських країн є представлення внутрішнього аудиту як встановленої в організації незалежної системи оцінки і перевірки її діяльності з метою допомоги працівникам ефективно виконувати власні обов'язки [20, с. 6; 25, с. 862].

Неприпустиме і таке отождоження: внутрішній аудит – це фактично внутрішньогосподарський контроль [3, с. 13]. Оскільки внутрішній аудит є складовим елементом внутрішньогосподарського контролю, то їх функції багато в чому збігаються: внутрішньогосподарський контроль здійснюють усі структурні підрозділи підприємства і спеціалізований відділ внутрішнього аудиту. У зв'язку з цим верхня ланка управлінського персоналу сприймає внутрішній аудит як елемент, властивий внутрішньогосподарському контролю. Разом із тим, між ними існують суттєві

відмінності. Так, основною метою внутрішньогосподарського контролю є забезпечення додержання законності й доцільності здійснення господарської діяльності, а внутрішнього аудиту – експертна оцінка дотримання економічної політики підприємства й оцінка функціонування внутрішньогосподарського контролю.

Мета бухгалтерського контролю, за словами Р. І. Криницького, полягає у виявленні відхилень від встановлених параметрів виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємств, усуненні й попередженні негативних явищ і тенденцій [12, с. 33]. Сфера застосування бухгалтерського контролю в першу чергу обумовлюється предметом і методом бухгалтерського обліку, тобто етапом і використанням засобів та їх джерел фінансування у процесі господарської діяльності. Таким чином, бухгалтерський контроль за збереженням господарських засобів, економічним і раціональним використанням ресурсів може здійснюватися лише в межах бухгалтерського обліку, тобто компетенції бухгалтерів [12, с. 34]. Тому необхідно чітко усвідомлювати відмінність внутрішнього аудиту від внутрішньогосподарського контролю і його складової – бухгалтерського контролю. Для більш детального подальшого вивчення внутрішнього аудиту необхідно розглянути його класифікацію.

У результаті вивчення зарубіжної і вітчизняної спеціальної літератури можна виділити такі ознаки класифікації визначень внутрішнього аудиту:

- внутрішній аудит в інтересах власників;
- внутрішній аудит в інтересах керівників;
- внутрішній аудит в інтересах керівників та власників.

Таку класифікацію наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Класифікація призначень внутрішнього аудиту

№ з/п	Науковці, які вивчали внутрішній аудит	Призначення внутрішнього аудиту та його роль
Внутрішній аудит в інтересах керівників		
1	В. І. Подольський	Незалежна діяльність в організації з перевірки та оцінки її роботи в інтересах керівництва [1].
2	П. І. Камишанов	Елемент контролю в системі менеджменту [11].
3	А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов	Сприяє прийняттю рішень керівництвом, визначає напрямки майбутнього розвитку підприємства [18]
Внутрішній аудит в інтересах керівників та власників		
4	О. Макоєв	Система оперативного, періодичного чи разового забезпечення інформацією керівника чи власників економічного суб'єкта шляхом організації незалежного контролю, підготовки управлінських рішень [14].
Внутрішній аудит в інтересах власників		
5	Міжнародний стандарт аудиту	Забезпечення стабільного і ефективного функціонування підприємства, дотримання внутрішньогосподарської політики, збереження та раціональне використання активів підприємства, запобігання та викриття фальсифікаційних помилок, забезпечення точності та повноти бухгалтерських записів, своєчасної підготовки надійної інформації. Діяльність внутрішньої аудиторської служби підприємства [16].

Джерело: побудовано автором на підставі [1, 11, 18, 14].

П. І. Камишанов розглядає внутрішній аудит як невід'ємний і важливий елемент контролю в процесі менеджменту [11, с. 12], потреба у якому виникає у великих організаціях у зв'язку з тим, що вища ланка керівництва не займається повсякденним контролем діяльності нижчих управлінських структур [11, с. 12]. Внутрішній аудит – це поточний контроль за здійсненням економічної політики і якістю управління підприємством. Він необхідний для попередження втрати ресурсів, локалізації недоліків, своєчасного попередження фінансових труднощів. Характерною особливістю розуміння суті внутрішнього аудиту, за словами П. І. Камишанова [11], є те, що необхідність внутрішнього аудиту існує на великих підприємствах з двох - і більше рівневою структурою управління, для контролю керівництва вищого рівня за діяльністю керівництва нижчих рівнів, а також те, що це контроль поточний, тобто він здійснюється постійно [11].

Автори видання „Загальний аудит”, поділяючи аудит на зовнішній і внутрішній, як характерну ознаку внутрішнього аудиту виділяють те, що він проводиться штатними аудитором – працівниками підприємства. Основне завдання внутрішнього аудиту вони вбачають у здійсненні постійного контролю за витратами на підприємстві і у виробленні заходів з їх зниження. Вони також зазначають, що до обов'язків внутрішнього аудитора входить перевірка виконання наказів і розпоряджень керівництва з господарських питань, підготовка різних довідок, проведення поглибленого аналізу господарської діяльності й визначення можливих шляхів покращення її результатів [8, с. 252].

Повніше поняття і функції внутрішнього аудиту трактуються в посібнику з комп'ютеризації аудиту [12]. Ототожнюючи поняття і завдання внутрішнього аудиту і контролінгу, зазначається, що для тривалої успішної діяльності підприємства життєво важливою умовою є здатність керівництва аналізувати успіх і цілеспрямованими діями забезпечувати його розвиток. Для цього необхідна система зворотного зв'язку, мета якої – забезпечувати керівництво усіма даними, необхідними для прийняття рішень. Сукупність прийомів у цій сфері складає інструментарій концепції внутрішньої аудиторської перевірки чи контролінгу, який дає змогу завчасно передбачати можливі в майбутньому негаразди в діяльності підприємства [17, с. 72]. Внутрішній аудит (контролінг) здійснюється, на відміну від зовнішнього, працівниками підприємства і призначений для внутрішнього контролю фінансового стану, джерел витрат, діагностування системи управління, виявлення резервів і забезпечення адміністрації рекомендаціями з підвищення ефективності економіки підприємства [17, с. 73]. Службою внутрішнього аудиту аналізується звітність підприємства, визначаються напрями майбутнього розвитку, що сприяє прийняттю рішень керівництвом. У межах окремого підприємства внутрішній аудит синтезує в єдине ціле планування, облік, маркетинг, конструювання виробів. Усе це інтегрується для досягнення основної мети, визначеної керівництвом підприємства.

Також внутрішній аудит орієнтований на конкретного користувача – адміністрацію підприємства. Слід наголосити, що незалежність думки аудитора, як того вимагає визначення, слід розуміти як незалежність від служб, що перевіряються, а не від керівництва.

Внутрішній аудит покликаний відіграти значну роль у досягненні цілей, які ставить перед собою керівництво підприємства. При цьому основними завданнями внутрішнього аудиту визначені:

- аналіз ефективності і надійності застосовуваних на підприємстві форм і методів обліку;
- оцінка правильності первинної реєстрації господарських фактів і їх відображення на бухгалтерських рахунках;

- формування звітності;
- контроль за станом розрахунків підприємства з постачальниками, покупцями, фінансовими органами і банками, страховими компаніями тощо;
- видача рекомендацій для прийняття рішень з покращення системи управління підприємством.

Зовнішній і внутрішній аудит, насамперед, відрізняються глибиною дослідження і спрямованістю. Зовнішній аудит базується на звітності, що підлягає публікації. Внутрішній аудит враховує специфіку підприємства і форми звітності (документи), що не публікуються, і відомості, які мало цікавлять зовнішнього аудитора [19]:

- прогноз прибутків;
- прогноз продажу;
- план невідкладних заходів, які мають бути здійснені в короткі строки;
- програму введення в дію нових основних засобів;
- відомості про вплив соціальних, економічних і політичних тенденцій у суспільстві на виробничо-господарську діяльність підприємства;
- матеріали зіставлення аналітичних даних і виявлення помилок у звітності.

Зовнішній аудит здійснюється періодично, тоді як внутрішній проводиться частіше, що суттєво підвищує ефективність діяльності структурних підрозділів підприємства [19]. Можна сказати, що аудит, як і будь-яка діяльність, пов'язана з законодавством, стандартизується і нормується. З іншого боку, відсутність будь-яких обмежень на зміст і форми проведення внутрішнього аудиту стимулює розробку спеціалізованих експертних систем з різною глибиною аналізу фінансового стану підприємства. Водночас ці два види аудиту мають відмінності, що можна прослідкувати в таблиці 2.

Таблиця 2 – Відмінні ознаки зовнішнього та внутрішнього аудиту

Ознаки	Внутрішній аудит	Зовнішній аудит
Мета	Оцінка ефективності системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю	Оцінка повноти та підтвердження фінансової звітності, відповідність бухгалтерського обліку нормативно-законодавчим актам України
Завдання	Задоволення інформаційної потреби адміністративно-управлінського апарату установи	Задоволення інтересів власників підприємств і третіх осіб, що мають фінансові відносини з конкретним підприємством щодо його стійкого положення у світі бізнесу
Суб'єкти	Співробітники підприємства, що спеціалізуються в галузі організації виробництва, економіки, фінансів	Незалежні аудитори й аудиторські фірми, занесені до Реєстру аудиторських фірм і аудиторів, що одноосібно надають аудиторські послуги
Підстава	Наказ керівника установи	Договір на проведення аудиту
Кваліфікація	Визначається посадовими інструкціями	Регламентується Законом України "Про аудиторську діяльність"
Форма утворення	Структурний підрозділ, співробітник установи	Юридична особа, приватний підприємець
Практичне завдання	Забезпечення постійного контролю за зберіганням майна, коштів установи	Виявлення перекручень у фінансовій звітності, фактів шахрайства, визначення інвестиційної привабливості підприємства
Періодичність проведення	Безперервний контроль на основі затвердженого плану і прийнятих рішень	Установлюється державою, при обов'язковому аудиті, за бажанням клієнта, на добровільній основі
Відповідальність	Перед керівним апаратом установи за достовірність наданої інформації	Перед замовником за якість виконаної роботи

Джерело: побудовано автором на підставі [1, 6, 7].

Аналізуючи наведені вище точки зору, слід зазначити, що спільним для них є те, що внутрішній аудит на підприємстві здійснюється в інтересах керівництва підприємства. У цьому випадку незахищеними залишаються інтереси власників підприємства, особливо тих, для яких відповідно до чинного законодавства проведення щорічного зовнішнього аудиту не є обов'язковим. Існує й інша точка зору: внутрішній аудит здійснюється виключно в інтересах власників.

Як правило, функції внутрішнього аудиту складаються з контролю за функціонуванням та організацією систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю. Даний вид контролю – це виконання частини функцій керівництва підприємства. Служба внутрішнього аудиту, як правило, відповідає перед керівництвом підприємства за постійне спостереження та контроль за функціонуванням цих систем. Фахівці служби внутрішнього аудиту надають рекомендації з удосконалення цих систем, експертизи фінансової і оперативної інформації, які використовуються для ідентифікації виміру класифікації та інформування; підготовки оглядів ефективності діяльності підприємства, включаючи нефінансові засоби керівництва; контролю за дотриманням вітчизняного законодавства і виконанням усіма підрозділами підприємства його внутрішньої політики щодо здійснення діяльності.

Не можна погодитися з тим, що внутрішній аудит проводиться виключно в інтересах керівництва підприємства, навпаки, можна стверджувати, що в ідеалі служба внутрішнього аудиту має підпорядковуватися власникам (акціонерам) підприємства і діяти в їхніх інтересах, оскільки основним принципом аудиту є незалежність аудиторів.

Внутрішній аудит організовується в інтересах власників і регламентується його внутрішніми документами для контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку і надійністю функціонування системи внутрішнього контролю [6, с. 188].

До інститутів внутрішнього аудиту належать ревізори, що призначаються власниками економічного суб'єкта, ревізійні комісії, внутрішні аудитори чи групи внутрішніх аудиторів.

Характерними особливостями такого визначення є незалежність аудиторів від керівництва підприємства та те, що до інститутів внутрішнього аудиту, крім внутрішніх аудиторів чи груп внутрішніх аудиторів, віднесені також ревізори і ревізійні комісії.

Наступний варіант класифікації – це внутрішній аудит в інтересах керівництва і власників підприємства. Внутрішній аудит являє собою систему оперативного, періодичного забезпечення інформацією керівництва чи власників економічного суб'єкта шляхом організації незалежного контролю і підготовки управлінських рішень силами штатних працівників чи залученої на основі договору сторонньої спеціалізованої аудиторської організації або незалежним аудитором для досягнення основної мети функціонування економічного суб'єкта – одержання максимального прибутку [14, с. 14].

Згідно з такою концепцією, внутрішній аудит організаційно призначений обслуговувати інтереси різних груп користувачів його інформації: як керівництва, так і власників підприємства. До інститутів внутрішнього аудиту належать будь-які контролюючі фінансово-господарську діяльність органи, утворені всередині економічних суб'єктів, призначені керівництвом (внутрішні аудитори, підрозділи внутрішнього аудиту (контролінгу)) чи обрані загальними зборами акціонерів або учасників (ревізійні комісії, ревізори акціонерних товариств і товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю), а також залучені для здійснення внутрішнього аудиту сторонні організації і зовнішні аудитори, незалежно від того, чиї інтереси (керівництва чи власників) вони представляють. Внутрішній аудит можна умовно поділити на

управлінський аудит, який здійснюється в інтересах керівництва, та аудит, який здійснюється в інтересах власників [14, с. 15].

Суперечливість цієї концепції не можуть розв'язати і самі її автори. Так, прагнучи поєднати дві концепції, вони стверджують, що функції управлінського внутрішнього аудиту і внутрішнього аудиту, що здійснюється в інтересах власників, з позицій принципу незалежності не можуть здійснюватися одним підрозділом і (чи) кадровим персоналом підприємства (вони можуть виконуватися паралельно, незалежно один від одного різними структурними підрозділами і (чи) органами економічного суб'єкта, чи сторонніми спеціалізованими організаціями або особами) [14, с. 5].

Аналіз поглядів відомих вчених і фахівців у галузі аудиту щодо сутності внутрішнього аудиту і його функцій, а також вивчення законодавчих актів дозволяють сформулювати такі висновки:

– внутрішній аудит на підприємстві – це насамперед „системно-орієнтований” аудит, що передбачає здійснення спостережень всередині підприємства;

– внутрішній аудит є важливою функцією управління, яка охоплює облік, фінансовий аналіз і контроль, порівняння і оцінку фактично досягнутого результату з поставленою метою і завданнями підприємства;

– внутрішній аудит є основою для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень щодо здійснення фінансово-господарської діяльності. Вивчення досвіду організації внутрішнього аудиту в країнах з розвинутою ринковою економікою має значення для його створення та розвитку в Україні. Цілком зрозуміло, що питання застосування на вітчизняних підприємствах системи внутрішнього аудиту може бути вирішено поступово, починаючи з підготовки кваліфікованих спеціалістів, створення матеріально-технічної бази, розробки методичних рекомендацій стосовно організації внутрішнього аудиту.

Виділяються також інші ознаки класифікації внутрішнього аудиторського контролю: напрям діяльності, час виконання, обумовленість здійснення, обсяг перевірки (табл. 3.).

Таблиця 3 – Класифікація внутрішнього аудиторського контролю

№	Ознака класифікації	№	Види		Підвиди
1	Напрямок діяльності	1.1.	Аудит фінансової звітності	1.1.1	плановий
				1.1.2	позаплановий
		1.2.	Аудит відповідності	1.2.1	Аудит доцільності
				1.3.	Операційний аудит
		1.3.2	організаційно-технічний		
		1.3.3	Всебічний		
		1.4.	За функціональним змістом	1.4.1.	технологічний
1.4.2.	організаційний				
1.4.3.	правовий				
1.4.4.	екологічний				
1.4.5.	соціальний				
1.4.6.	маркетинговий				
2	Час виконання	2.1.	Попередній		
		2.2.	Поточний		
		2.3.	Ретроспективний		
3	Обумовленість здійснення	3.1.	Ситуаційний		
		3.2.	Програмний		
4	Обсяг перевірки	4.1.	Комплексний		
		4.2.	Тематичний		

Джерело: побудовано автором на підставі [24; 14].

Поділ внутрішнього аудиторського контролю за напрямом діяльності обумовлений впливом міжнародної аудиторської практики. Активний розвиток внутрішнього аудиту за кордоном протягом двох останніх десятиліть дозволяє виділити п'ять основних видів діяльності внутрішніх аудиторів, визначених Положенням про обов'язки внутрішніх аудиторів (Statement of Responsibilities of Internal Auditors) Кодексу стандартів професійної практики внутрішнього аудиту (Codification of Standards for the Professional Practice of Internal Auditing) [24], а саме:

- перевірка достовірності й повноти фінансової інформації (класифікується як аудит фінансової звітності);
- перевірка системи забезпечення відповідності діяльності підприємства встановленій політиці, планам, відповідним нормам законодавства, а також визначення ступеня цієї узгодженості (аудит відповідності);
- перевірка заходів забезпечення збереження активів (вивчення і оцінка структури внутрішнього контролю);
- оцінка ефективності використання ресурсів підприємства (операційний аудит);
- перевірка відповідності господарської діяльності підприємства і планів розвитку меті його створення (операційний аудит) [7, с. 61-63].

Наведені види діяльності відображають різноманітність і повноту сфери внутрішнього аудиту. Проте такий поділ має досить умовний характер. Так, перевірку дотримання норм податкового законодавства відносять до сфери аудиту фінансової звітності, а не до аудиту відповідності, що, на наш погляд, не відповідає суті такої перевірки. Окремі види діяльності внутрішніх аудиторів досить важко віднести до певної категорії, наприклад, визначення ефективності структури внутрішнього контролю підприємства класифікується як вивчення і оцінка даної структури. Проте термін „ефективність” є визначальною рисою операційного аудиту, отже, діяльність внутрішніх аудиторів щодо визначення ефективності структури внутрішнього контролю підприємства доцільно характеризувати як операційний аудит. Це обґрунтовується і тим, що основним завданням внутрішнього аудитора під час вивчення структури внутрішнього контролю підприємства є перевірка заходів стосовно забезпечення збереження активів.

Певна річ, проблема наукової класифікації видів діяльності внутрішніх аудиторів на практиці потребує подальшого дослідження. Актуальність цієї проблеми обумовлена бурхливим розвитком внутрішнього аудиту у світі, що спричиняє постійне розширення сфери внутрішнього аудиту, появу нових послуг, які надаються внутрішніми аудиторами. Зародковий стан вітчизняного внутрішнього аудиту обмежує наукові дослідження даного питання у зв'язку з браком практичного матеріалу. Стимул розвитку внутрішнього аудиту закладений у самій його природі, оскільки єдина спільна характеристика, що властива будь-якому виду діяльності внутрішніх аудиторів, – це її мета, а саме, корисність для підприємства [25, с. 863].

Дотримуючись положень міжнародних стандартів внутрішнього аудиту, слід поділити внутрішній аудиторський контроль за напрямом діяльності на стратегічний аудит, аудит фінансової звітності, аудит відповідності та операційний аудит.

Аудит фінансової звітності (financial statement auditing) здійснюється з метою визначення правильності її складання відповідно до встановлених правилах ведення бухгалтерського обліку і формами обов'язкової звітності. Аудит фінансової звітності виконується для визначення того, чи відповідає зведена фінансова звітність певним критеріям [4, с. 12].

Аудит фінансової звітності поділяється на:

- плановий, який проводиться в межах затвердженого плану роботи;

– позаплановий, який здійснюється на вимогу власника, керівника підприємства.

Аудит відповідності (compliance auditing) – це перевірка дотримання в господарській системі підприємства норм законодавчих актів і інструктивних матеріалів, а також процедур або правил передбачених адміністрацією для персоналу [25, с. 843]. В його завдання входить перевірка відповідності діяльності підприємства установчим документам, правильності використання коштів на оплату праці та інших виплат, обґрунтованість списання затрат на собівартість продукції і послуг, правильність визначення прибутку. Критеріями для аудиту цього виду є як загальні норми, стандарти і правила, встановлені державою, так і внутрішні документи, які регламентують порядок розрахунків з персоналом, засновниками, філіалами, банком та ін. [25, с. 844].

Аудит на відповідність вимогам поділяється на два підвиди:

– аудит на відповідність принципам, який включає процедури аудиторського контролю з точки зору дотримання (виконання) підприємством законів і підзаконних актів і приписів апаратом управління підприємства;

– аудит на відповідність доцільності, який включає процедури аудиторського контролю діяльності посадових осіб на предмет раціональності, розумності, обґрунтованості та корисності їх діяльності [6].

Операційний аудит (operational audit) – це перевірка функціонування окремих частин господарського механізму підприємства з метою оцінки їх ефективності, надійності і корисності для управління [8, с. 11]. Метою цього виду аудиту є оцінка ефективності окремого напрямку роботи підприємства і розробка рекомендацій для його покращення. Охарактеризувати типовий операційний аудит неможливо, оскільки операційна ефективність може оцінюватися в багатьох сферах. Необхідно зазначити, що операційний аудит є найбільш складним видом аудиторського контролю, оскільки набагато важче об'єктивно оцінити ефективність операцій, ніж їх відповідність інструкціям, а критерії оцінки інформації в кожному окремому випадку встановлюються завданнями підприємства або його структурних підрозділів і тому є дуже суб'єктивними. Основна відмінність операційного аудиту від аудиту фінансової звітності – призначення перевірок [4, с. 537]. Під час аудиту фінансової звітності основна увага спрямована на правильність відображення господарських операцій в обліку і звітності. Під час операційного аудиту наголос робиться на ефективності діяльності. Необхідно зазначити, що операційний аудит трактується менш однозначно, ніж традиційний аудит фінансової звітності [6, с. 191].

За часом виконання внутрішній аудит поділяють на попередній, поточний і ретроспективний.

Попередній внутрішній аудит здійснюється до початку господарської операції, на стадії прийняття управлінського рішення і спрямований на запобігання незаконності й недоцільності виконання робіт, здійснення господарських операцій в організації [23, с. 172].

Поточний внутрішній аудит використовується безпосередньо під час виконання робіт або в процесі здійснення господарських операцій і спрямований на оперативне усунення недоліків, впровадження науково обґрунтованих розробок. Поточному внутрішньому аудиту властива максимальна оперативність, гнучкість, здатність виправлення помилок і удосконалення фінансово-господарської діяльності [30]. На наш погляд, саме завдяки цим властивостям поточний внутрішній аудит містить значний нерозкритий потенціал розвитку.

Ретроспективний внутрішній аудит здійснюється після виконання робіт і закінчення господарських операцій. Характерною рисою цього виду аудиту є повнота охоплення об'єктів перевірки, можливість їх детального вивчення. Це дозволяє виявити

не тільки недоліки роботи організації, але і невикористані резерви підвищення ефективності всіх видів діяльності [21, с. 3,92].

Відносно обумовленості здійснення, внутрішній аудит класифікують як ситуаційний і програмний. Ситуаційний внутрішній аудит здійснюється на вимогу керівництва за необхідності, при виникненні певних обставин. Програмний внутрішній аудит обумовлюється затвердженим регламентом перевірок (планом). У міжнародних стандартах внутрішнього аудиту рекомендується вказувати у звіті внутрішніх аудиторів вид аудиторської перевірки: програмна (scheduled audit) чи ситуаційна (дослівний переклад терміну „response to a request” – „відповідь на запит”) [21, с. 3,92].

Залежно від обсягу перевірок внутрішній аудит поділяють на комплексний і тематичний. Комплексний внутрішній аудит передбачає застосування системного підходу у вивченні функціонування окремого структурного підрозділу підприємства. В умовах системного підходу здійснюється формалізація аудиторських процедур, що дозволяє істотно оптимізувати ефективність внутрішнього аудиторського контролю.

Під час тематичного внутрішнього аудиту перевірячі підлягають окремі аспекти діяльності досліджуваного об'єкту, переважно застосовуються вибіркові методи контролю.

За функціональною ознакою розрізняють: технологічний, організаційний, правовий, екологічний, соціальний, маркетинговий внутрішній аудит.

Технологічний – це аудит професійного рівня і поточного стану техніки і технології, що використовується об'єктом аудиту [22, с. 24]. Процедури технологічного внутрішнього аудиту націлені на перевірку відповідності рівнів технологічного забезпечення підрозділів і базуються на їх порівнянні і визначенні вузьких місць у технологічній політиці підприємства. Внутрішні аудитори повинні бути в курсі останніх нововведень у сфері техніки і технологій і активно використовувати їх у своїй роботі, особливо це стосується комп'ютерної техніки [22, с. 25].

Організаційний аудит – це контроль (функціонування процесу або побудови організації) на основі прийнятих норм, законів і принципів організації як процесу [22, с. 16]. До основних напрямків дії внутрішнього організаційного аудиту належать: управлінські технології; функціональні і організаційні структури управління; розробка і прийняття рішень; дослідження можливих підходів до створення системи стандартів, норм і правил для оцінки управлінської діяльності; формування на основі виконаного дослідження комплексу показників для об'єктивної оцінки рівня управлінської діяльності.

Ефективність внутрішнього аудиторського контролю у фінансовій і економічній сферах уже не викликає сумнівів. У світі створена відповідна правова, методологічна та інша основа аудиторської діяльності. Практика аудиту постійно розширюється, виокремлюються нові його напрямки, зокрема правовий, екологічний, соціальний, маркетинговий аудит.

Правовий аудит – це контроль обов'язкових для виконання міжнародних, державних і місцевих законодавчих актів і положень, а також статутних документів і розпоряджень керівництва [22, с. 25]. Внутрішній правовий аудит контролює відповідність діяльності підприємства нормативним актам, особливо у сфері податкового законодавства.

Існують різні підходи до визначення змісту і суті екологічного аудиту. Його розглядають як форму екологічного контролю, як елемент оцінки впливу на стан природного середовища або як один з елементів фінансового аудиту, спрямованого на посилення екологічної складової господарської діяльності. Британський економіст Р. Адамс визначає екологічний аудит як „аналіз рівня відповідності організації вимогам екологічного законодавства” [2, с. 27]. На думку вітчизняних економістів, екологічний

аудит – це оцінка екологічного стану під час будівництва, реконструкції або роботи підприємства, а також визначення екологічних наслідків і затрат на їх ліквідацію [15, с. 6]. На наш погляд, внутрішній екологічний аудит – це процес вивчення і оцінки екологічної інформації про підприємство з метою визначення її відповідності вимогам національного і міжнародного екологічного законодавства.

Об'єктом соціального внутрішнього аудиторського контролю або аудиту персоналу є умови праці і відпочинку штатних працівників підприємства, дотримання законодавчих вимог під час прийому на роботу і звільнення.

Маркетинговий аудит дозволяє застосувати аудиторський підхід до комплексного контролю і аналізу актуальних проблем маркетингу, що стали для більшості компаній питаннями виживання і для всіх підприємств без виключення – питаннями стабілізації і розвитку [13, с. 15]. Завданнями внутрішнього маркетингового аудиту є визначення мети і стратегії ціноутворення, стимулювання обсягів реалізації, оптимізація конкурентної стратегії, забезпечення динамічної відповідності продукції підприємства поточним і потенційним вимогам покупців.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнення результатів дослідження дає змогу визначити, що внутрішній аудит в загальній системі аудиту спрямований на проведення перевірок і здійснення оцінювання фінансової та господарської діяльності, дотримання законів, нормативних актів, аналіз повноти і своєчасності фінансової й іншої звітності, яка ведеться для зменшення ризику під час прийняття управлінських рішень на підприємстві. Внутрішній аудит, незалежно від рівня автономності і об'єктивності, не може досягнути такого самого рівня незалежності, як зовнішній аудит при висловленні незалежної думки щодо фінансової звітності підприємства, і саме цей чинник є визначальним, що визначає відмінність внутрішнього аудиту від зовнішнього.

Слід зазначити, що на сучасні умови ведення бізнесу потребують максимально ефективного використання ресурсів підприємства. Найдієвішим інструментом виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності повинен стати внутрішній аудит за умови вирішення його проблем на загальнодержавному рівні шляхом прийняття відповідного регулюючого законодавчого акту. Обґрунтування принципів побудови та змісту даного документу повинно здійснюватися на основі ретельних досліджень з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Список літератури

1. Аренс А. Аудит [Текст] / А. Аренс, Дж. Лоббек – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
2. Адамс Р. Основы аудита [Текст] / Р. Адамс – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
3. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК [Текст] / Р.А. Алборов – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Издательство „Дело и Сервис”, 2000. – 432 с.
4. Аудит [Текст] / В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин, Л.В. Сотникова; Под ред. проф. В.И. Подольского – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ: ДАНА, 2000. – 655 с.
5. Бурцев В.В. Деятельность внутренних аудиторов и внутренних ревизоров: сравнительные аспекты [Текст] / В.В. Бурцев // Аудитор. – 1999. – № 1-2. – С. 31–33
6. Бутинець Ф.Ф. Аудит [Текст] / Ф.Ф. Бутинець – Житомир: ПП „Рута”, 2002. – 672с.
7. Давидов Г.М. Аудит [Текст] / Г.М. Давидов – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 363 с.
8. Данилевський Ю.А. Загальний аудит, аудит бірж, позабюджетних фондів і інвестиційних інститутів [Текст] / Ю.А. Данилевский – М.: Бухгалтерський облік, 1996. – 320с.
9. Дубровина Т.А. Аудиторская деятельность в страховании [Текст] / Т.А. Дубровина, В.А. Сухов, А.Д. Шеремет; Под ред. заслуженого деятеля науки РФ, проф. А.Д. Шеремета. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 384 с.
10. Дефлиз Ф.Л. Аудит Монтгомери [Текст] / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейли и др. – М.: „Аудит”, Издательское объединение „ЮНИТИ”, 1995. – 542 с.

11. Камышанов П.И. Знакомьтесь: аудит (организация и методика проверок) [Текст] / П.И. Камышанов – М.: ИВЦ „Маркетинг”, 1994. – 454 с.
12. Крисюк В.І. Аудит в підприємствах торговельного бізнесу [Текст] / В.І. Крисюк, Н.М. Крисюк, О.В. Юрченко. –К.: Вид-во Європ.ун-ту. – 2003. – 231с.
13. Ликунова Е. Управленческое консультирование в аудите [Текст] / Е. Ликунова // Аудитор. –1998. – № 6. – С. 13–16.
14. Макоев О. Внутренний аудит: понятие и предназначение [Текст] / О. Макоев // Аудитор. – 2001. – № 11. – С. 5–16.
15. Моложанова В. Экологический аудит [Текст] / В. Моложанова // Всё о бухгалтерском учёте. – 1995. – № 43. – С. 5-15.
16. Міжнародні стандарти аудиту. Кодекс етики професійних бухгалтерів (1999). [Текст] – М.: МЦРСБУ, 2000. – 274 с.
17. Мних Є.В. Організаційні аспекти аудиторської діяльності [Текст] / Є.В. Мних // Матеріали республіканської науково-практичної конференції „Аудиторська діяльність в умовах становлення нових економічних відносин в Україні”. – Львів, Коопосвіта, ЛКА, 1995. – С. 3–4.
18. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація [Текст] : [монографія] / О.А. Петрик – К.: КНЕУ, 2003. – 268 с.
19. Потопальська Г.Г. Зовнішній та внутрішній аудит в Україні [Текст] / Г.Г. Потопальська // Український соціум. – 2005. – № 1 (6). – С. 93–100
20. Робертсон Дж. Аудит [Текст]: пер. с. англ. / Дж. Робертсон – М.: KPMG: Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 474 с.
21. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту [Текст] : [монографія] / В.С. Рудницький – Тернопіль: „Економічна думка”, 2000. – С 104
22. Смирнов Э.А. Аудиторское поле для организаций [Текст] / Э.А. Смирнов // Аудитор. – 1998. – № 3.-С. 22–25.
23. Усач Б.Ф. Аудит [Текст] / Б.Ф.Усач. – К.: Знання-Прес, 2003. – 223 с.
24. Bodnar George H. Accounting Information Systems [Текст] / George H. Bodnar, William S. Hopwood – 7-th ed. – Upper Saddle River, Prentice-Hall, Inc, 1998. – 686 p.
25. Hermanson Roger H. Auditing theory and practice [Текст] / Roger H. Hermanson, Jerry R. Strawser, Robert II. Strawser. – USA: – IRWIN, 1993. – 907 p.

References

1. Arens, A. & Lobbek, Dzh. (1995). *Audit [Auditing]* Moscow: finances and statistics [in Russian].
2. Adams, R. (1995). *Osnovy audita [Principles of auditing]*. Moscow: Audit, UNITY [in Russian].
3. Alborov, R. A. (2000). *The Audit in the organizations of industry, trade and agriculture*. (2d ed.). Moscow: Publishing house "Case and Service"[in Russian].
4. Podol'skij, G.B., & Poljak, A.A., & Savin, L.V., Sotnikova, L.V. (2000). *Auditing*. (2d ed.). Moscow: UNITY: DANA [in Russian].
5. Burtsev, V. V. (1999). Deyatelnochn vnutrennix auditorov i vnutrennix revizorov: sravnitelnye aspektu [The Activity of internal auditors and the internal auditors: comparative aspects]. *Auditor – Auditor, 1-2*, 31–33 [in Russian].
6. Butynets, F. F. (2002). *Audit [Audit]*. Zhytomyr: PP "Ruta" [in Ukrainian].
7. Davydov, G. M. (2002). *Audit [Audit]*. Kyiv: T-vo "Knowledge", CCW [in Ukrainian].
8. Danilevsky, Y. A. (1996). *Zagzlmuy audit, audit dirgz, pozabudzgetnux fondiv, investuciynux inatunytiv [General audit, audit of exchanges, extra-budgetary funds and investment institutes*. Moscow : Accounting [in Ukrainian].
9. Dubrovina, T. A., & Sukhov, A. V., & Sheremet, A. D. (1997). *Audit activity in insurance*. A.D. Sheremet, A.D. (Ed.). Moscow: INFRA-M [in Russian].
10. Defliz, F. L., & Dzenhenik, G. R., & O'Rejli, V. M., et.al. (n.d.). *Audit [Audit]*. Moscow: "Audit", Publishing Association "UNITY" [in Russian].
11. Kamyshanov, P. S. (1994). *Znakomtes audit (organizacija i metodika proverok) [Meet: audit (organization and methods)]*. Moscow: IVC "Marketing" [in Russian].
12. Krysiuk, V.I., & Krysiuk, N.M., & Yurchenko, O.V. (2003). *Audit na predpriyatiyax torgovogo biznesa [Audit in the trade and business]*. Kyiv: Publishing house of Europe.UN-Tu [in Ukrainian].
13. Likunowa, E. (1998). Upravlencheskoe konsultirovanie v audite [Management consulting in audit]. *Auditor – Auditor, 6*, 13-16 [in Russian].
14. Makoev, O. (2001). Vnutrennij audit: ponjatie i prednaznachenie [Internal audit: the concept and purpose]. *Auditor – Auditor, 11*, 5 – 16 [in Russian].

15. Molozhanova, V. (1995). Ekologicheskiiy audit [Environmental audit]. *Vsjo o buhgalterskom uchjote - All about accounting*, 43, 6 [in Russian].
16. International standards on auditing. The code of ethics for professional accountants (1999). M.: MCRCBU.
17. Mnich, In. (1995). Organizaciyni aspektu auditorskoy deyatelnosti [Organizational aspects of audit activities]. *Materialy respublikanskoi naukovopraktychnoi konferentsii „Audytorska diialnist v umovakh stanovlennia novykh ekonomichnykh vidnosyn v Ukraini” - Materials of republican scientific-practical conferece "Auditing in the context of the establishment of new economic relations in Ukraine* (pp. 3-4). Lviv: Coopest, LCV [in Ukrainian].
18. Petyk, O.A. (2003). *Audyt: metodolohiia i orhanizatsii [Audit: methodology and organization]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
19. Potopalsky, G. (2005). Zovnichiy i vnutrichnie audit v Ukraine [Internal and External audit in Ukraine]. *Ukrainskyi sotsium - Ukrainian society*, 1 (6), 93-100 [in Ukrainian].
20. Robertson, J. (1993). *Audit*. Moscow.: KPMG: Audit firm "Contact" [in Russian].
21. Rudnitsky, B. C. (2000). *Metodologiya i organizacia audita [Methodology and organization of audit]*. Ternopil: "Economic thought" [in Ukrainian].
22. Smirnov, E. A. (1998). Auditorscoe pole dlya organizaciy [Field Auditing for organizations]. *Auditor – Auditor*, 3, 22-25 [in Russian].
23. Usach, Be.F. (2003). *Audyt [Audit]*. K.: Znannia-Pres [in Ukrainian].
24. Bodnar George H., & Hopwood William, S. (1998). *Accounting Information Systems*. (7-th ed.). Upper Saddle River, Prentice-Hall, Inc. [in English].
25. Roger, H. & Hermanson, Jerry R. Strawser, & Robert II. Strawser (1993). *Auditing theory and practice USA: – IRWIN* [in English].

Leonid Filstein, Professor, Doctor of Economics

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Yulia Bondar, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Kirovohrad Flight Academy of National Aviation University, Kirovohrad, Ukraine

The Main Aspects of Internal Audit as a Part of the Audit System

The aim of this article is generalization of scientific positions on the definition of internal auditing, the selection criteria for its delimitation with external audit, as well as study the role of internal audit in modern conditions of managing.

The current stage of development of economic relations in Ukraine is characterized by the integration to European and world markets, the increasing number of domestic and foreign investors who need the most objective, unbiased information about financial and property status of economic entities, financial stability, development prospects and so forth. Transformations are occurring in the economy of Ukraine determine changes in the management system of the enterprises' activities. They consist in the transfer of the lever of decision making and responsibility for the consequences of such decisions on the primary management unit – enterprise.

Internal audit is an important part of the system for effective management of large and medium-sized enterprises. His role in the relationship of the entity and the owners of the enterprise is constantly growing. Thus, lighting of modern transformation trends of internal audit does not lose its relevance.

external audit, internal audit, external control, economic activity

Одержано (Received) 24.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 27.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 657.472.12

Л.М. Фільштейн, проф., д-р екон. наук

О.В. Пальчук, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Облікове супроводження реалізації функцій оплати праці

У статті розглянуті проблеми облікового супроводження реалізації функцій оплати праці, що здійснюється в межах бухгалтерського обліку. Проведено аналіз та надана оцінка рівня реалізації функцій оплати праці в сучасних умовах економічної кризи. Визначено проблеми обліку виплат працівникам та їх відображення у звітності для здійснення ефективного контролю за оплатою праці в системі управління соціально-трудовими відносинами. Наведені пропозиції щодо покращення облікового забезпечення виплат працівникам.

функції оплати праці, виплати працівникам, облікове забезпечення виплат працівникам, виплати інструментами власного капіталу, участь у прибутку, участь у власності

Л.М. Фильштейн, проф., д-р экон. наук

О.В. Пальчук, доц., канд. экон. наук

Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина

Учетное сопровождение реализации функций оплаты труда

В статье рассмотрены проблемы учетного сопровождения реализации функций оплаты труда, осуществляемого в рамках бухгалтерского учета. Проведен анализ и представлена оценка уровня реализации функций оплаты труда в современных условиях экономического кризиса. Определены проблемы учета выплат работникам и их отражения в отчетности для осуществления эффективного контроля оплаты труда в системе управления социально-трудовыми отношениями. Представлены предложения по улучшению учетного обеспечения выплат работникам.

функции оплаты труда, выплаты работникам, учетное обеспечение выплат работникам, выплаты инструментами собственного капитала, участие в прибыли, участие в собственности

Постановка проблеми. В механізмі функціонування ринкової економіки винятково важливу роль відіграє заробітна плата. Вона є однією з найскладніших економічних категорій, оскільки відображає соціально-економічне становище та рівень життя країни. На жаль, на сьогодні заробітна плата повноцінно не реалізує жодної з своїх функцій. В умовах сучасної економічної кризи та лібералізації соціально-трудових відносин заробітна плата зазнала значних деформацій та диспропорцій. Для більшості населення зарплата сьогодні не пов'язана з кількістю, якістю та кінцевими результатами праці. Рівень заробітної плати в Україні значно нижчий ніж у розвинених країнах світу. За таких умов праця та її оплата втрачають своє соціально – економічне призначення, а це, в свою чергу, руйнує основи економічного та соціального розвитку суспільства. Протидіяти цим негативним тенденціям до певної міри можна через налагодження ефективної організації регулювання та управління оплати праці на різних рівнях управління. Важливим елементом будь-якої системи управління є її інформаційне забезпечення, яке здійснюється в рамках бухгалтерського обліку. Особливої уваги заслуговують дослідження облікового супроводження реалізації функцій оплати праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі питання організації й регулювання оплати праці в сучасних умовах господарювання досліджувало чимало вітчизняних вчених-економістів, зокрема Н. Болотіна [1], О. Грیشнова [2], Г. Завіновська, К. Ков'язіна [8], А. Колот, Г. Тибінка [17] та ін. Дослідження названих авторів стосуються багатьох аспектів проблеми регулювання доходів і оплати праці у ринкових умовах. Науковці розглядають окремі інструменти регулювання оплати

© Л.М. Фільштейн, О.В. Пальчук, 2015

праці, акцентують увагу на формуванні цілісної політики оплати праці, а також вдосконаленні існуючого організаційно-економічного механізму її регулювання. Методологічні та економіко-організаційні питання обліку праці та її оплати теж є предметом наукових досліджень вчених-економістів [6, 12, 14]. Разом з тим сьогодні багато питань методології та організації обліку оплати праці є проблемними і потребують вирішення на теоретичному та практичному рівні з врахуванням сучасних тенденцій розвитку облікової науки, змін трудового облікового та податкового законодавства, економічної ситуації в країні. Крім того, залишаються проблеми практичного застосування П(С)БО 26 «Виплати працівникам», використання показників фінансової звітності для контролю та регулювання оплати праці суб'єктів малого підприємництва.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз та оцінка облікового супроводження реалізації функцій оплати праці, що здійснюється в межах бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Виняткова роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона виконує багато функцій. Правові засади визначення і класифікації функцій заробітної плати закріплені у преамбулі до Закону України „Про оплату праці”, в якій визначено дві функції – це відтворювальна і стимулююча функції [16].

Першорядне значення з-поміж функцій заробітної плати має відтворювальна. Впродовж багатьох років заробітна плата в Україні підтримувалася на соціально низькому рівні. В роки кризи для більшості найманих працівників вона перетворилася на невелику і не завжди гарантовану виплату, що дозволяє пережити важкі часи, але ніяк не досягти добробуту. Штучне стримування заробітної плати призвело до того, що витрати на заробітну плату в Україні в розрахунку на одиницю валового національного продукту майже вдвоє нижчі, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою. Питома вага зарплати у сукупності доходів населення становить біля 40 % (табл. 1).

Таблиця 1 – Структура доходів населення за 2014 рік

Доходи за видами	Млн. грн.	%
1. Заробітна плата	611656	39,95
2. Прибуток та змішаний дохід	257426	16,81
3. Доходи від власності	92016	6,01
4. Соціальні допомоги та інші поточні трансфери	569972	37,23
Всього	1531070	100,00

Джерело: побудовано авторами за даними [10].

Як видно з даних таблиці для більшості людей основним джерелом відтворення є заробітна плата. В сучасних умовах підвищення рівня інфляції та ріст цін супроводжується різким падінням реальної заробітної плати. За даними Державної служби статистики середня заробітна плата штатних працівників в Україні в серпні 2015 року становила 4205 грн. При цьому реальна заробітна плата порівняно з попереднім місяцем знизилась на 3,4%, а порівняно з вереснем 2014 року – на 20,2%. [5]. Сума несплаченої заробітної плати на 1 жовтня 2015 року становила 1908078 тис. грн. [4].

Більшість науковців пов'язує відтворювальну функцію з особливостями державного регулювання заробітної плати та встановленням на державному рівні такого її мінімального розміру, який би забезпечував відтворення робочої сили [1, 2]. З 2010 р. в Україні розмір мінімальної заробітної плати почав відповідати рівню прожиткового мінімуму. У 2015 р. він склав 1218 грн. для працездатних осіб, що є недостатнім для нормального відтворення робочої сили. В основі методики розрахунку

величини прожиткового мінімуму закладений нормативний метод, який сьогодні потребує переосмислення і зміни. Відповідно до закону України „Про прожитковий мінімум” набори товарів мають затверджуватися кожні п'ять років, проте сьогодні в Україні використовуються набори, затверджені ще у 2000 р.. Крім того норми споживання, закладені при розрахунку прожиткового мінімуму, є значно нижчими порівняно із нормативами, рекомендованими МОЗ України. Так, норми споживчого кошику по м'ясу та м'ясопродуктам менше норм, рекомендованими МОЗ України, на 36%, по молоку та молочним продуктам – на 60,9%, по рибі та рибопродуктам – на 35%, по олії рослинній – на 45,4% [17, с. 60].

Стимулююча функція заробітної плати полягає у встановленні залежності її розміру від кількості та якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати до постійного покращання результатів праці.

В Україні розмір одержуваної заробітної плати далеко не завжди відповідає рівню кваліфікації працівників. Так, у галузях, що мають більш кваліфікованих працівників, зокрема сфера культури, мистецтва, охорони здоров'я та інших, середньомісячна номінальна заробітна плата є значно нижчою середньоукраїнського рівня. Це свідчить про те, що на розмір заробітної плати більше впливає вид економічної діяльності, а не результати праці чи кваліфікація персоналу.

Звуження сфери застосування кваліфікованої праці, зменшення її оплати, вивільнення фахівців із наукомістких галузей, руйнування інтелектуального потенціалу країни відбуваються одночасно з неухильним фізичним і моральним старінням техніки, скороченням інвестицій в основний капітал. Причини того, що відбувається, полягають у відсутності повноцінного конкурентного середовища, у невиправданому ослабленні позицій держави. Порушення функції ринку, у тому числі, стосовно ціноутворення, викликане монополізмом роботодавців, що диктують умови найму та зацікавлені у заниженні ціни на виробничі ресурси, в тому числі, ціни робочої сили.

Суть регулюючої функції полягає в регулюванні оплатою праці співвідношення між попитом і пропозицією. Як відомо, доходи населення впливають на формування платоспроможного попиту. В умовах надзвичайно низького рівня заробітної плати та існуючих диспропорцій заробітна плата не може бути регулятором пропорцій між товарною пропозицією та попитом.

Регулююча функція заробітної плати також полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, видами діяльності, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури. Ця функція займає проміжне місце між відтворювальною і стимулюючою і тісно пов'язана з ними. Окремі дослідники вважають, що в сучасних умовах коли державне регулювання розміщення трудових ресурсів стає мінімальним значення цієї функції повинно зростати. Проте існуючі на сьогодні проблеми відтворювальної і стимулюючої функцій унеможливають у повній мірі реалізацію регулюючої функції оплати праці в Україні.

Визначаючи індивідуальну заробітну плату, важливо реалізувати принцип однакової винагороди за однакову працю, забезпечити соціальну справедливість. Вирішення цих завдань пов'язано з реалізацією на практиці соціальної функції заробітної плати. Соціальне значення заробітної плати полягає у забезпеченні соціальної справедливості, по-перше, при розподілі доходу між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, і по-друге, при розподілі між найманими працівниками згідно з результатами їхнього трудового внеску [2, 11]. На думку Н. Болотіної, соціальне значення заробітної плати проявляється у тому, що вона має певний опосередкований вплив на розвиток соціальних процесів, тому що саме від неї сплачуються усі страхові внески, формуються податки, вона зумовлює рівень

соціальності суспільства, здатність держави підтримувати рівень якості життя соціуму і кожної людини зокрема [1, с. 386]. В умовах проголошення курсу на становлення соціально орієнтованої ринкової економіки ця функція набуває важливого значення. Неповноцінне виконання заробітною платою соціальної функції в Україні гальмує забезпечення справедливості у сфері розподільних відносин.

Сутність оптимізаційної функції заробітної плати, яка вперше була визначена А. Колотом полягає в тому, що заробітна плата як складова витрат виробництва є чинником мотивації підприємця до раціонального використання праці, вдосконалення матеріально-технічних, організаційно-економічних і соціально-економічних чинників виробництва [16]. Реалізація цієї функції на практиці пов'язана із запровадженням прогресивних форм і систем заробітної плати, вдосконаленням всіх елементів оплати праці. Маючи зобов'язання виплачувати найманим працівникам заробітну плату на високому рівні, підприємець постійно змушений шукати все нові шляхи раціоналізації виробництва, і передусім раціоналізації використання праці.

В сучасних умовах низький рівень заробітної плати не сприяє зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Разом з тим, використовуючи дешеву робочу силу, підприємці не зацікавлені вкладати кошти в оновлення технічного забезпечення та розвиток персоналу. Дешева робоча сила зумовлює не лише низький рівень продуктивності праці, але і низьку якість продукції, і в зв'язку з цим її неконкурентоспроможність. Низький рівень заробітної плати є основною причиною розростання прихованого безробіття і значного падіння платоспроможного попиту населення. Отже, низький рівень заробітної плати є не лише наслідком, а однією з найголовніших причин тривалого перебування економіки України у кризовому стані.

Підсумовуючи наведене вище, робимо висновок про те, що оплата праці повноцінно не виконує жодної функції. Приведення у відповідність з дійсною вартістю робочої сили основного її елемента – заробітної плати – може бути досягнуте, насамперед, за рахунок застосування більш гнучких форм оплати праці, що адекватно реагують на ринкові зміни, зменшення частки фіксованої оплати праці і відповідного збільшення винагороди за результатами господарської діяльності, розширення участі працівників у розподілі прибутку, впровадження механізму виплат працівникам інструментами власного капіталу.

За умов, коли діюча тарифна система оплати праці втрачає своє значення, система соціального партнерства не набула відповідного поширення, а механізм узгодження попиту і пропозиції на ринку праці практично відсутній, зростає роль держави у регулюванні оплати праці і доходів населення. Забезпечення якості регулювання та управління оплатою праці на пряму залежить від якості організації обліку і повноти облікової моделі. Організація обліку праці та її оплати забезпечує інформацію про використання робочого часу, продуктивність праці, виплати працівникам та інші показники для управління. Вона дає можливість здійснювати контроль та аналіз такого складного об'єкта управління як соціально-трудові відносини на підприємстві.

У фінансовому обліку розкриття інформації щодо виплат працівникам підприємства за міжнародними стандартами регулюється МСБО 19 «Виплати працівникам» [3], а за національними стандартами однойменним П(С)БО 26 [8]. Ці стандарти є дуже близькими за змістом, що сприяє уніфікації обліку розрахунків з оплати праці. Не дивлячись на те, що національне положення введено в дію ще у 2004 році на практиці існують суттєві проблеми з його освоєнням, що показало обстеження облікової практики підприємств Кіровоградського регіону. У П(С)БО 26 «Виплати працівникам» інформація представлена у більш стислому вигляді. Якщо міжнародний

стандарт містить 161 пункт, то національний лише 34. Таке скорочення, на думку фахівців, не завжди полегшує роботу бухгалтерів, адже все, що не описано в стандарті можна тлумачити по-різному, що може в подальшому призвести до неоднозначності обліку та виникнення помилок [14].

Практичне застосування П(С)БО 26 «Виплати працівникам» гальмує те, що стандарт поряд із звичними витратами на оплату праці для українських підприємств включає такі як виплати після закінчення трудової діяльності за програмами з визначеною виплатою, а також виплати, що здійснюються в порядку використання прибутку та трансформації відносин власності. Останні у вітчизняному обліку становлять окремий обліковий об'єкт відмінний від обліку праці та її оплати.

Не сприяє застосуванню П(С)БО 26 «Виплати працівникам» у обліковій практиці і неузгодженість термінології, яка використовується при трактуванні окремих видів виплат у П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та інших нормативних документах, що регламентують працю та її оплату в Україні [16, 9, 7].

З огляду вищезазначеного важливого значення для побудови обліку виплат працівникам є ідентифікація виплат з врахуванням їх класифікації, що визначена діючим законодавством. На рис. 1 наведено класифікацію виплат працівникам згідно П(С)БО 26, їх склад та облікове визнання. Як видно з рисунку лише перша група «поточні виплати» ідентифікується з витратами на оплату праці згідно з іншими чинними нормативними актами в сфері оплати праці, зокрема з законом України «Про оплату праці».

Наведена схема має принципове значення для побудови обліку відповідних видів виплат, оскільки є передумовою побудови системи рахунків та оцінки виплат при відображенні їх в поточному обліку. Так, оцінка виплат працівникам може проводитися із застосуванням поточної собівартості, що визначається сумою недисконтованих грошових коштів або їх еквівалентів, які були б необхідні для погашення зобов'язання щодо виплат працівникам в процесі звичайної господарської діяльності. За такою оцінкою відображаються в обліку поточні виплати працівникам.

Для довгострокових виплат застосовується оцінка за теперішньою вартістю, що визначається як дисконтована вартість майбутніх чистих грошових платежів, які, як очікується, необхідні для погашення зобов'язання щодо виплат працівникам в ході звичайної господарської діяльності. Доведення початкової вартості виплат до рівня теперішньої вартості здійснюється шляхом проведення актуарних розрахунків. Так оцінюються виплати по закінченні трудової діяльності, зокрема за програмами пенсійного забезпечення.

Поряд з цим питання оцінки виплат вимагає достовірного визначення моменту її проведення. Оскільки зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу трактуються як забезпечення, виплати, що підлягають накопиченню, розкриватимуться в обліку у складі забезпечень, а інші – у складі зобов'язань.

Оцінка інших довгострокових виплат працівникам, як правило, не має такого ступеня невизначеності, як оцінка виплат по закінченні трудової діяльності. Тому за цими виплатами застосовується простіший метод обліку.

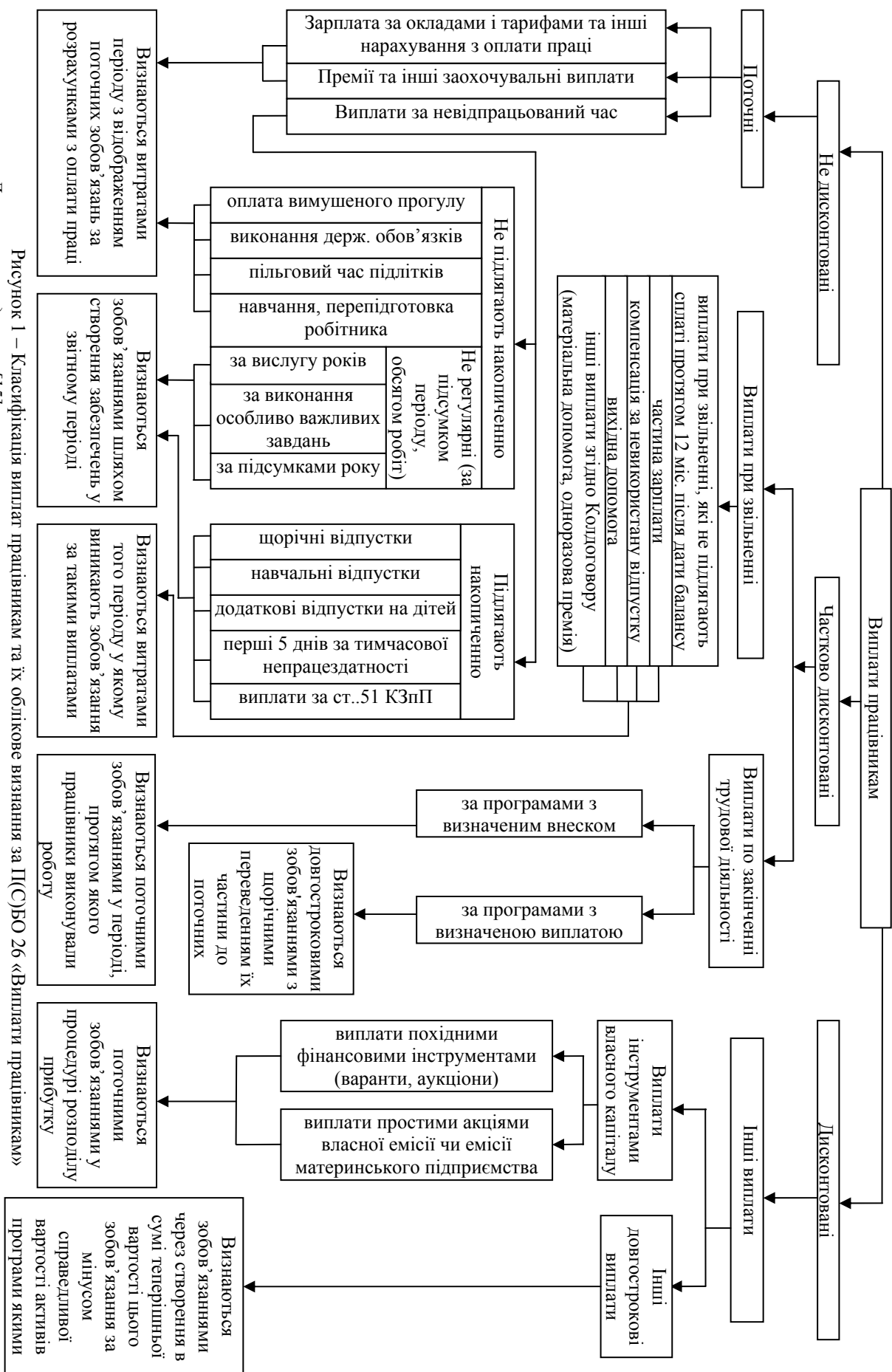


Рисунок 1 – Класифікація виплат працівникам та їх облікове визнання за П(С)БО 26 «Виплати працівникам»

Джерело: складено за [15].

Виплати при звільненні виділено в окрему групу. Хоча вони, як правило, не значні таке відокремлення оправдано тим, що вони суттєво відрізняються від інших виплат, оскільки подія, що приводить до виникнення зобов'язання - це звільнення працівника, а не надання ним послуг як за іншими видами виплат.

З огляду різного підходу до оцінки та визнання важливо правильно ідентифікувати виплати працівникам. При цьому необхідно враховувати:

- ступінь невизначеності та можливості накопичення витрат (накопичувані та не накопичувані виплати);
- термін виникнення зобов'язань по виплатам та їх погашення (довгострокові та поточні виплати, дисконтовані та недисконтовані виплати);
- події, що призводять до виникнення виплат (надання послуг та звільнення в процесі трудових відносин, виплат в процесі трансформації власності).

Внутрішні регламенти, що регулюють трудові відносини на підприємстві повинні чітко визначати перелік, склад та умови виплат працівникам з врахуванням їх ідентифікації, що подана у національних стандартах та інших нормативних документах. Проведені обстеження показали, що сьогодні на більшості підприємств відсутні положення про оплату праці, матеріальне стимулювання, розподіл прибутку. Як справедливо зазначає А. Колот, неефективною є і колективно-договірна система регулювання оплати праці. Положення колективних угод та договорів нагадують більше протоколи про наміри, аніж конкретні зобов'язання сторін [11].

При всій їх схожості міжнародний та національний стандарти, що регламентують виплати працівникам мають відмінності. Так міжнародний стандарт стосується виплат, які реалізують виключно трудові відносини. В той час національний стандарт включає окрім останніх ще й виплати, що здійснюються в порядку трансформування власності. Зокрема, національний стандарт на відміну від міжнародного у складі виплат працівникам передбачає таку позицію, як виплати інструментами власного капіталу.

МСБО 19 «Виплати працівникам» передбачає (рис. 2), що наряду з такими виплатами як заробітна плата, внески на соціальне забезпечення, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, короткострокові виплати працівникам включають участь у прибутку [13, п.8]. При цьому якщо такі виплати, пов'язані з участю в прибутку та преміюванням, не підлягають оплаті у повному обсязі протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, в якому працівники надають відповідні послуги, ці виплати є іншими довгостроковими виплатами працівникам [13, п.22].

Участь у прибутку дозволяє стимулювати персонал через прибуток та полягає в розподілі певної частини доходів між працівниками. Такий розподіл може бути поточним (регулярні виплати) або відкладеним. Він може набирати форми грошових виплат або передачі працівникам акцій. Оскільки важко визначити зв'язок між прибутком та внеском працівників участь у прибутку на вітчизняних підприємствах часто трансформується в участь у результатах.

Таким чином, слід розрізняти виплати пов'язані з участю у прибутку та виплати пов'язані з участю у власності. Обидві групи виплат є надзвичайно важливими для забезпечення стимулюючої функції оплати праці, а останні ще й реалізують соціальні аспекти.

Виплати, пов'язані з участю у прибутку, здійснюються в порядку розподілу прибутку та преміювання і є результатом послуг, що їх надає працівник, а не операцій з власниками суб'єкта господарювання. Суб'єкт господарювання визнає такі виплати як витрати [13, п.21], що можуть бути відповідно поточними та довгостроковими. Такі виплати є важливим об'єктом фінансового планування, а також управлінського обліку.

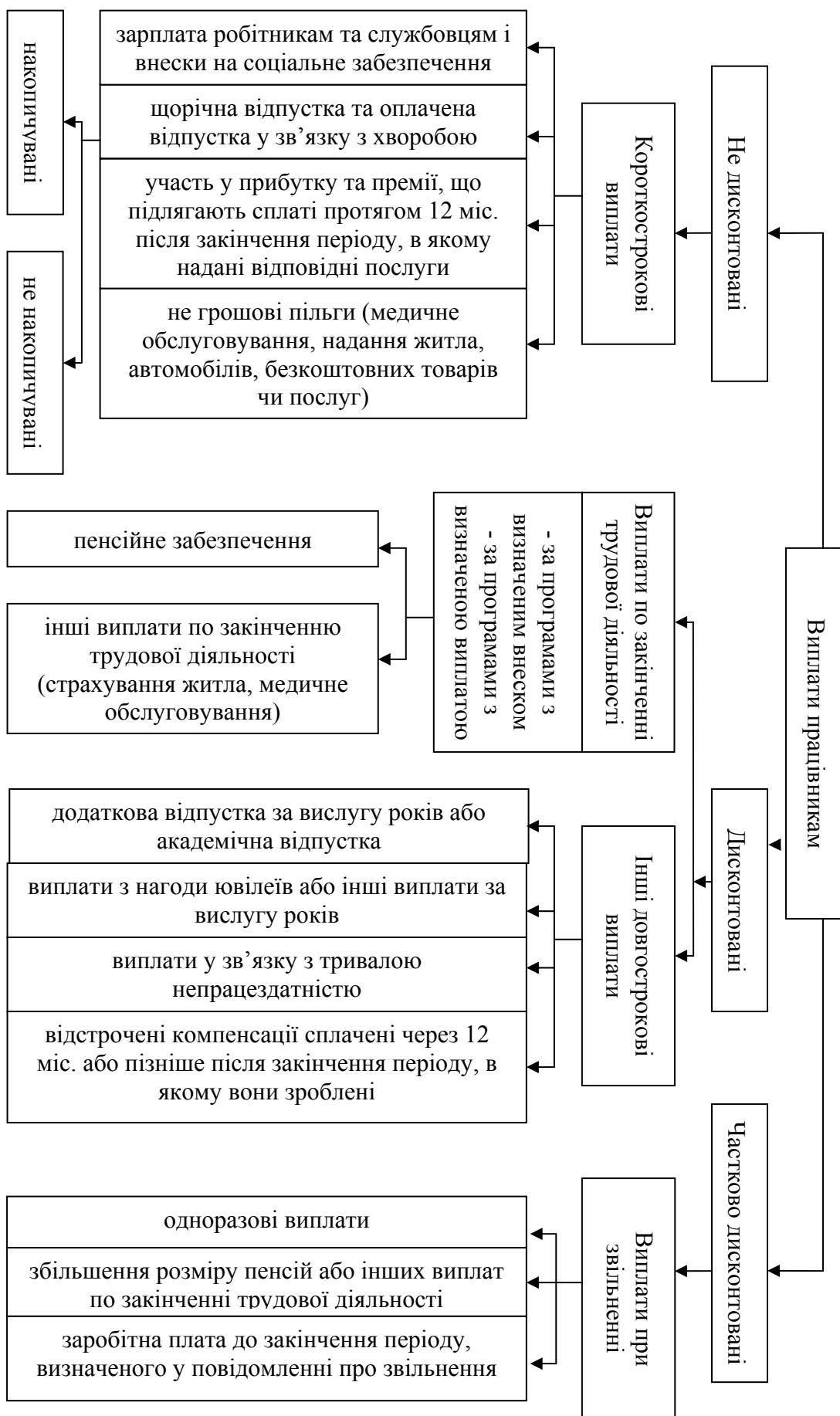


Рисунок 2 – Класифікація виплат працівникам відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам»
 Джерело: складено за [14].

А тому в межах облікової політики підприємства повинна бути передбачена модель відображення зазначених виплат у внутрішньогосподарському обліку.

Виплати, пов'язані з участю у власності, здійснюються у порядку трансформації власності. Виплати працівникам інструментами власного капіталу є важливим засобом подолання суперечностей між працею та власністю. Про що свідчить досвід розвинутих країн з соціально-орієнтованою економікою де працівники у процесі придбання акцій та привласнення дивідендів стають до певної міри співвласниками. Така практика є одним з найвагоміших факторів зростання вартості їхньої робочої сили та відповідно оплати праці. Так, у Швеції існує закон, за яким частина акцій приватних компаній переходить у власність робітників або до їх фондів за рахунок спеціального податку та додаткових відрахувань з фонду заробітної плати, а також існують спеціальні програми, за якими працівник надає позику підприємству, взамін якої одержує акції за пільговими умовами. У компанії IBM у США працівники мають право витратити до 10 % заробітної плати на придбання акцій за цінами на 15% нижче ринкової вартості. В Україні така практика не набула поширення [10, с.98]. Доля доходів від власності у складі доходів населення за даними офіційної статистики становить лише 6% (табл. 1).

Отже, виплати інструментами власного капіталу мають специфічну природу, що пов'язано з відносинами власності. Разом з тим поняття виплат працівникам у П(С)БО 26 відсутнє. МСБО 19 визначає останні як компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, або при звільненні [14, п.7]. Якщо виплати працівникам трактуються як компенсації працівникам за послуги або при звільненні, то неправомірним є включення виплат інструментами власного капіталу до П(С)БО 26 «Виплати працівникам».

Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники. Тому в усіх країнах світу при регулюванні оплати праці не залишені лише на розсуд ринкових сил, а застосовується державне втручання у ці процеси, яке потребує відповідного інформаційного забезпечення. Фінансова звітність, що формується за даними бухгалтерського обліку, є найбільш достовірним джерелом управлінської інформації оскільки базується на юридичному обґрунтуванні записів, що є основою обліку та застосуванні єдиних правил ведення обліку та формування звітності. Відповідно до НП(С)БО 1 розділ III «Елементи операційних» форми 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» містить показники, що стосуються оплати праці: витрати на оплату праці, витрати на соціальне страхування. Проте з фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва вилучено інформацію про витрати на оплату праці. Це призводить до того, що неможливо на макрорівні якісно проаналізувати структуру виплат.

Крім фінансової, за даними бухгалтерського обліку формується і статистична звітність. Статистична звітність з праці включає п'ять форм: форма № 1ПВ (місячна) «Звіт з праці», форма № 1ПВ (квартальна) «Звіт з праці», форма № 6ПВ (річна) «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання», форма № 7ТРВ (річна) «Звіт про травматизм на виробництві», форма № 1-РС «Звіт про витрати на утримання робочої сили». Підприємства малого бізнесу з чисельністю від 10 до 49 осіб складають лише форму № 1ПВ за умови їх включення органами статистики в обстежуване коло вибіркового спостережень. Тобто інформація по малому бізнесу практично не попадає до офіційної статистики. Таким чином, офіційні статистичні дані не враховують не лише заборгованості підприємств по зарплаті та тіньового обороту, а також заробітних плат по статистично малих підприємствах. Разом з тим малий бізнес є базою існування середнього класу, який, як свідчить досвід розвинутих країн, є основою суспільства.

У зв'язку з зазначеним вважаємо за доцільне внесення відповідних змін до фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва. Заслужують на увагу пропозиції авторів по впровадженню розділу, що відображає виплати працівникам у Примітки до річної фінансової звітності [6, с. 318].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Оплата праці в Україні повноцінно не виконує жодної функції. В умовах коли діюча тарифна система втрачає своє значення, система соціального партнерства не набула відповідного поширення, а монополізмом роботодавців приводить до заниження ціни робочої сили зростає роль регулювання та управління оплатою праці та їх облікового супроводження.

Проблеми практичного застосування П(С)БО 26 зумовлені неузгодженістю термінології з іншими нормативними документами, а також тим, що він включає виплати, які є новими для вітчизняного бізнесу та не набули поширення на практиці. Для побудови обліку виплат працівникам з дотриманням вимог П(С)БО 26 необхідною є їх ідентифікація за: ступенем невизначеності, терміном виникнення зобов'язань, подіями, що призводять до виплат. Склад, перелік та умови витрат повинні регулюватися внутрішніми регламентами підприємства.

МСФЗ, які є базою для національних стандартів ведення фінансового обліку, відбивають глобалізаційні процеси в економіці та враховують, в першу чергу, інтереси власників капіталу. Тому для облікового супроводження реалізації функцій оплати праці та формування якісного інформаційного забезпечення процесу управління та регулювання працею та її оплатою недостатнім є використання даних фінансового обліку. Необхідним є відпрацювання облікової моделі в частині використання прибутку на виплати працівникам в рамках управлінського обліку та її узгодження з інструментами фінансового планування.

Для підвищення достовірності даних фінансової та статистичної звітності стосовно праці та її оплати доцільно відображати показники з оплати праці у звітності суб'єктів малого підприємництва, а також подавати інформацію про виплати працівникам окремим розділом Приміток до річної фінансової звітності.

З метою відпрацювання облікового супроводження процесу управління працею та її оплатою адекватного сучасній економічній ситуації та вимогам діючого законодавства перспективним є дослідження проблем формування та оптимізації організаційних та методичних аспектів облікової політики підприємства в частині обліку праці та її оплати.

Список літератури

1. Болотіна Н. Б. Трудове право України [Текст] : [підручник] / Н. Б. Болотіна. – 2-ге вид., стер. – К.: Вікар, 2004. – 645 с.
2. Грішнова О. А. Соціальні інновації у трудових відносинах: суть, види, проблеми реалізації в Україні [Текст] / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук // Демографія і соціальна економіка. – 2013. – №2 (20). – С. 167–178.
3. Експрес – випуск Держаної служби статистики України «Доходи та витрати населення за 2014 рік» від 31.03.2014р. № 25/0/02.2вн-15 [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
4. Експрес – випуск Держаної служби статистики України «Заборгованість із виплати заробітної плати за видами економічної діяльності на 1 жовтня 2015 р.» від 26.10.15р. № 276/0/09.4вн-15 [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
5. Експрес – випуск Держаної служби статистики України «Кількість, робочий час та оплата праці найманих працівників у серпні 2015 року» від 22.09.15р. № 252/0/09.3вн-15 [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
6. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку [Текст]: [Моногр.] / І.В. Жиглей. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 496 с.
7. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Держкомстату України від 13.01.2004р., №5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.

8. Ков'язіна К. О. Методика визначення прожиткового мінімуму: шляхи поліпшення [Текст] / К. О. Ков'язіна // Стратегічні пріоритети. – 2014. – №2 (3). – С. 61–66.
9. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971р., № 322-VIII; за станом на 27 березня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
10. Колос Н.М. Бухгалтерський облік та забезпечення реалізації правомочностей власників у сільському господарстві [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Колос Наталія Миколаївна. - Київ, 2007. – 199 с.
11. Колот А. М. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення (на матеріалах промислових підприємств України) [Електронний ресурс] : автореф. дис... д.е.н.: 08.06.01. / А. М. Колот. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=3997&start=14.
12. Мельянюкова Л. Світові тенденції нарахування оплати праці та її обліку [Текст] / Л. Мельянюкова // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2011. – №2(276). – С. 27–33.
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 (МСБО 19). Виплати працівникам IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_011
14. Овсюк Н. В. Виплати працівникам за ПСБО 26 та МСФЗ (IAS) 19: порівняльний аспект [Текст] / Н. В. Овсюк, О. Ю. Радченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – 3 (24). – С. 360–368.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 "Виплати працівникам" затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 жовтня 2003 року N 601 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Мінфіну N 1591 від 09.12.2011) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO26.aspx>
16. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р., № 108/95-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
17. Тибінка Г.І. Організаційно – економічний механізм регулювання оплати праці в господарській системі України [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Тибінка Галина Ігорівна. - Львів, 2014. – 218 с.

References

1. Bolotina, N.B. (2004). *Employment Law of Ukraine*. (2nd ed.) Kyiv: Vikar.
2. Hrishnova, O.A., & Mishchuk, H.Iu (2013). Sotsialni innovatsii u trudovykh vidnosynakh: sut, vydy, problemy realizatsii v Ukraini [Social Innovation in labor relations: the nature, types, problems of implementation in Ukraine]. *Demohrafiia i sotsialna ekonomika - Demography and social economy*, 2 (20), 167-178 [in Ukrainian].
3. Ekspres – vypusk Derzhanoi sluzhby statystyky Ukrainy «Dokhody ta vytraty naseleння za 2014 rik» vid 31.03.2014r. № 25/0/02.2vn-15 [Express - Issue of State Service of Statistics of Ukraine "Income and expenditure for 2014" of 31.03.2014r. Number 25/0 / 02.2vn-15]. www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
4. Ekspres – vypusk Derzhanoi sluzhby statystyky Ukrainy «Zaborhovanist iz vyplaty zarobitnoi platy za vydamy ekonomichnoi diialnosti na 1 zhovtnia 2015 r.» vid 26.10.15r. № 276/0/09.4vn-15 [Express - Issue of State Service of Statistics of Ukraine "Arrears of wages by economic activity on October 1, 2015" from 26.10.15r. Number 276/0 / 09.4vn-15]. www.ukrstat.gov.ua. [in Ukrainian].
5. Ekspres – vypusk Derzhanoi sluzhby statystyky Ukrainy «Kilkist, robochyi chas ta oplata pratsi naimanykh pratsivnykiv u serpni 2015 roku» vid 22.09.15r. № 252/0/09.3vn-15 [Express - Issue of State Service of Statistics of Ukraine "number, working hours and wages of employees in August 2015" on 22.09.15r. Number 252/0 / 09.3vn-15]. www.ukrstat.gov.ua. [in Ukrainian].
6. Zhyhlei, I.V. (2010). *Bukhhalterskyi oblik sotsialno vidpovidalnoi diialnosti sub'iektiv hospodariuvannia: neobkhidnist ta oriientyry rozvytku* [Accounting of socially responsible business entities: the need and benchmarks]. Zhytomyr: ZhDTU [in Ukrainian].
7. Instrukttsiia zi statystyky zarobitnoi platy, zatverdzhena nakazom Derzhkomstatu Ukrainy vid 13.01.2004r., №5 [Instructions wage statistics, approved by the State Statistics Committee of Ukraine 13.01.2004r., №5]. <http://zakon4.rada.gov.ua>. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04> [in Ukrainian].
8. Kov'iazina, K.O. (2014). Metodyka vyznachennia prozhytkovoho minimumu: shliakhy polipshennia [Method of determining the subsistence level, ways to improve]. *Stratehichni priorytety - Strategic Priorities*, 2(3), 61-66 [in Ukrainian].
9. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy vid 10.12.1971r., № 322-VIII; za stanom na 27 bereznia 2014 r [Labor Code of Ukraine from 10.12.1971r., № 322-VIII; As of March 27, 2014]. <http://zakon4.rada.gov.ua>. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08> [in Ukrainian].
10. Kolos, N.M. (2007). *Bukhhalterskyi oblik ta zabezpechennia realizatsii pravomochnostei vlasnykiv u silskomu hospodarstvi* [Accounting and implementation powers of owners in agriculture]. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

11. Kolot, A. M. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm rehuliuвання зарobitnoi platy i shliakhy yoho vdoskonalennia (na materialakh promyslovykh pidpriemstv Ukrainy) [Organizational-economic mechanism of regulation of wages and ways of its improvement (based on industry Ukraine)]. (n.d.). *Extended abstract of candidate's thesis*. <http://librar.org.ua>. Retrieved from http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=3997&start=14 [in Ukrainian].
12. Meliankova, L. (2011). Svitovi tendentsii narakhuvannia oplaty pratsi ta yii obliku [Global Trends calculation of remuneration and accounting]. *Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi - Accounting in agriculture*, 2(276), 27-33 [in Ukrainian].
13. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 19 (MSBO 19). Vyplaty pratsivnykam IASB; Standart, Mizhnarodnyi dokument vid 01.01.2012 [International Accounting Standard 19 (IAS 19). Employee benefits The IASB; Standard, International Document of 01.01.2012]. zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_011 [in Ukrainian].
14. Ovsiuk, N.V., & Radchenko, O.Iu. (2012). Vyplaty pratsivnykam za PSBO 26 ta MSFZ (IAS) 19: porivnialnyi aspekt [Employee benefits 26 for the NAS and IFRS (IAS) 19: Comparative Aspect]. *Problemy teorii ta metodologii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. - Theory and methodology of accounting, control and analysis*, 3(24), 360 – 368 [in Ukrainian].
15. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 26 "Vyplaty pratsivnykam" zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28 zhovtnia 2003 roku N 601 (iz zminamy, vnesenymy zghidno z Nakazom Minfinu N 1591 vid 09.12.2011) [Regulations (standard) accounting 26 "Employee Benefits" approved by the Ministry of Finance of Ukraine of October 28, 2003 N 601 (amended by Decree of the Ministry of Finance from 09.12.2011 N 1591)]. <http://buhgalter911.com>. Retrieved from <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO26.aspx> [in Ukrainian].
16. Pro oplaty pratsi: Zakon Ukrainy vid 24 bereznia 1995 r., № 108/95-VR [On labor law of Ukraine on 24 March 1995 r., № 108 / 95]. <http://zakon4.rada.gov.ua>. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
17. Tybinka, H.I. (2014). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm rehuliuвання oplaty pratsi v hospodarskii systemi Ukrainy [Organizational-economic mechanism of regulation of wages in the economic system of Ukraine]. *Candidate's thesis*. Lviv [in Ukrainian].

Leonid Filshteyn, Professor, Doctor of Economics

Oksana Palchuk, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Accounting Maintenance of Realization of Functions of Payment of Labour

The analysis of the realization of the functions of labour payment in modern terms allows saying, that the payment of labour in Ukraine doesn't execute any function properly. In terms when the present tariff system loses the significance, the system of social partnership did not get corresponding spread, and results in the monopolism of employers in understating the cost of labour force, the role of the labour payment management grows and its accounting accompaniment grows too.

For the increase of the accounting accompaniment efficiency of the realization of the labour payment functions it is necessary to solve problems with the accounting of payments to workers and their reflection in financial reporting. The problems of practical usage of National regulations (Standard) 26 caused by the terminologies inconsistency with other normative documents, and also caused by the insertion of the payments, which are new for home business. Therefore to build the accounting of payments to the workers it is necessary to identify it with the observance of the requirements of National regulations (Standard) 26 and accurately follow the internal regulations of enterprise. The National standards of financial accounting reflect the processes of globalization and take into account, first of all, the interests of proprietors of capital. That is why for forming the qualitative informative support of the management process and the regulation of labour payment it is insufficient to use the data of financial accounting. It is the necessity of working out an accounting model in part of the use of profit on payments to the workers within the frameworks of management accounting and its concordance with the instruments of the financial planning. For the increase of the data authenticity of the financial reporting in relation to labour and its payment it is expedient to represent indicators from the payment of labour in reporting of small business entities, and also to give the information about payments to the workers by the separate section of Notes to the annual financial reporting.

Solving these problems of account of payments to the workers and their reflection in financial reporting will further stimulate the realization of effective control after the payment of labour in the management system by socially labour relations.

functions of payment of labour, payments to the workers, accounting providing of payments to the workers, payments of property asset instruments, participating in an income, participating in a property

Одержано (Received) 02.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 657.6

О.О. Головченко, доц., канд. екон. наук**Н.Ю. Головченко**, доц., канд. екон. наук*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна*

Проблеми визначення сутності житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ та специфічного об'єкта економічного контролю

Публікація присвячена дослідженню існуючих у вітчизняному науковому середовищі поглядів на сутність житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ. В статті системно розглянуті популярні на сьогодні підходи щодо визначення житлово-комунальних послуг як товару, як послуги, а також варіанти комбінованої ідентифікації. На підставі уточнення сутності житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ, розглянута доцільність перегляду законодавчого визначення відповідних послуг.

житлово-комунальне господарство, житлово-комунальні послуги, Житлово-комунальний кодекс**А.А. Головченко**, доц., канд. екон. наук**Н.Ю. Головченко**, доц., канд. екон. наук*Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна*

Проблемы определения сущности жилищно-коммунальных услуг как специфических общественных благ и специфического объекта контроля

Публикация посвящена исследованию существующих в отечественной научной среде взглядов на сущность жилищно-коммунальных услуг как специфических общественных благ. В статье системно рассмотрены популярные на сегодняшний день подходы к определению жилищно-коммунальных услуг как товара, как услуги, а также варианты комбинированной идентификации. На основании уточнения сущности жилищно-коммунальных услуг как специфических общественных благ, рассмотрена целесообразность пересмотра законодательного определения соответствующих услуг.

жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, Жилищно-коммунальный кодекс

Постановка проблеми. Проблема здійснення ефективного управління, так само як і головних його функцій (обліку, регулювання та контролю) в житлово-комунальному господарстві (ЖКГ), нерозривно пов'язана з визначенням сутності житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ. Різноманіття поглядів на сутність житлово-комунальних послуг, яке існує в науковому середовищі сьогодні, не дає можливості побудувати адекватні інформаційні системи, здатні забезпечити систему управління необхідними даними для прийняття ефективних рішень. Адже, наприклад, від того вважати водопостачання послугою чи воду – товаром, залежатиме як побудова інформаційних ресурсів системи управління, так і сама система управління наданням зазначеної послуги в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення сутності житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ досліджується в роботах вітчизняних науковців [1, 2, 3, 7, 8, 10] досить давно, але дискусійний характер деяких висновків призводить до подальшого обговорення та пошуку найбільш точного формулювання матеріальної та економічної природи житлово-комунальних послуг. Між тим, сучасні пошукові роботи [9] не тільки не вирішують існуючі наукові розбіжності, а й в значній мірі їх заглиблюють.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення головних проблем у визначенні сутності житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ,

пошук раціонального визначення зазначених послуг в системі суспільно-економічних відносин, а також формування на цій підставі раціональних об'єктів економічного контролю, як функції управління процесом надання житлово-комунальних послуг.

Виклад основного матеріалу. Суспільно-економічні відносини на будь-якому ринку в загальному вигляді представляють собою комплекс взаємовідносин між покупцями товарної продукції (товарів, робіт, послуг) та її продавцями. Такий підхід може вважатись досить примітивним у політекономічному сенсі, адже на ринках взаємодіють й інші суб'єкти суспільно-економічних відносин (держава, виробники, посередники, фінансові інститути тощо), та й взаємовідносини між цими суб'єктами значно різноманітніші за просту купівлю-продаж. Проте, вважаємо, що для побудови ефективної моделі управління житлово-комунальним господарством, конче необхідно розуміти відповідь на питання які саме блага є предметом суспільно-економічних відносин у житлово-комунальному господарстві.

Одним з останніх комплексних досліджень у сфері вітчизняного житлово-комунального господарства є науково-дослідна робота на тему “Дослідження чинного законодавства України у житлово-комунальній сфері та підготовка пропозицій щодо його вдосконалення з метою забезпечення дерегуляції та прозорості шляхом розроблення єдиного уніфікованого базового законопроекту в житлово-комунальному господарстві”, виконана ГО “Інститут соціально-економічних стратегій” під керівництвом д. е. н, проф. Запатріної І.В. [9].

Зазначена вище науково-дослідна робота (НДР) по суті ставить за мету розроблення єдиного нормативного документу (за визначенням розробників НДР – Житлово-комунальний кодекс (ЖКК) [9, с. 97]), яким передбачається усунути діючі законодавчі протиріччя та невизначеності у житлово-комунальній сфері, і, таким чином, забезпечити ефективну діяльність та подальший розвиток досліджуваної галузі.

Проведений нами предметний аналіз зазначеної вище НДР дозволяє стверджувати, що окремі протиріччя діючого законодавства запропонованим проектом Житлово-комунального кодексу досить органічно вирішені (особливо це стосується виключення ряду термінологічних позицій, які практично не використовуються на практиці).

Але з іншої сторони, запропонований уніфікований документ ще більше “розмив” окремі понятійно-категорійні позиції, що використовуються в житлово-комунальній сфері сьогодні, що, у свою чергу, призвело до неможливості ідентифікувати ЖКГ, як галузь зі специфічним характером створюваних суспільних благ та суспільних взаємовідносин.

Отже, спочатку пропонуємо визначитись з питанням що ж дійсно продається та купується на ринку житлово-комунальних послуг – товари, роботи, послуги або певна комбінація цих суспільних благ.

Схоже завдання ставилось і розробниками згаданого вище Житлово-комунального кодексу, які вбачають визначення переліку товарів (комунальних ресурсів) та послуг, якими оперують суб'єкти у житлово-комунальній сфері, як одне з пріоритетних засад розробки ЖКК [9, с. 5]. При цьому зазначені автори припускаються цілого ряду спірних, на наш погляд, визначень понятійно-категорійних позицій у житлово-комунальній сфері (будуть наведені нами нижче).

Авторами концепції Житлово-комунального кодексу пропонується вважати товаром (товарною продукцією) теплову енергію та воду [9, с. 13], замість існуючих на сьогодні послуг централізованого опалення та централізованого постачання холодної води (в тому числі з використанням внутрішньобудинкових систем) [6]. Теплову енергію та воду автори концепції ЖКК пропонують називати “комунальними ресурсами” та прив'язати термінологічні визначення до відповідних характеристик

послуг, що надаються (температури, якості та ін.). В результаті запропоновано визначити такі комунальні ресурси як: “вода”, “водопровідна вода”, “питна вода”, “гаряча вода” та “теплова енергія”.

Питання прив'язки термінологічних визначень послуг водопостачання до температурних та якісних характеристик нам не вбачається дискусійним. Крім того, ми абсолютно підтримуємо пропозиції авторів ЖКК щодо необхідності виключення із діючої термінологічної бази холодного та гарячого водопостачання таких понять як “перегріта вода” та “комунальна вода” [9, с. 17]. З іншої сторони, ми абсолютно не погоджуємось з думкою вищезазначених авторів щодо віднесення води та теплової енергії до складу товарів (або словами авторів – “комунальних ресурсів”), адже такий підхід крім логічної неузгодженості, на наш погляд, ще й недостатньо аргументований та науково доведений. Неузгодженість думок наведених авторів проявляється, наприклад, у тому, що: визначаючи питну воду товаром, стоки при цьому визнаються послугами [9, с. 13-14]; розглядаючи класифікацію ЖКП за порядком формування цін/тарифів, автори повністю випускають з під уваги запропоновані новації щодо визнання окремих ЖКП товарами (комунальними ресурсами) [9, с. 50-51]).

Аналогічно ми заперечуємо можливість віднесення інших житлово-комунальних послуг до складу товарів або будь-яких інших схожих термінологічних конструкцій.

Проведений нами аналіз спеціалізованої літератури визначив, що в роботах деяких авторів, окремі житлово-комунальні послуги дійсно намагаються представити у вигляді матеріальної продукції [1, с. 26-27; 2, с. 17-34; 8, с. 11], порівнюючи житлово-комунальне господарство з виробничими галузями економіки.

Зазначений підхід ми вважаємо не досить коректним, адже не дивлячись на наявність в ряді підгалузей житлово-комунального господарства матеріального носія послуги (води, стоків, теплової енергії та ін.), результат роботи підприємств галузі варто все ж таки розглядати саме як послугу (водопостачання, водовідведення, теплопостачання тощо). Крім цього, по цілому ряду інших житлово-комунальних послуг матеріальний носій послуг взагалі відсутній (утримання будинків та прибудинкових територій, благоустрій, міський пасажирський транспорт тощо).

Як бачимо, в економічній літературі існують певні протиріччя з віднесенням житлово-комунальних послуг до складу матеріальних або нематеріальних послуг. Ці протиріччя, на нашу думку, пов'язані якраз з тими ознаками матеріальності, які властиві послугам водопостачання, водовідведення, теплопостачання та ін., які розглядалися вище.

Чітке розмежування матеріальності або нематеріальності комерційної послуги, на наш погляд, викладене у роботі Сахно Є.Ю., Дорош М.С. та Ребенок А.В., які зазначають та розкривають головні особливості нематеріальних послуг (послуг, скерованих у сферу особистого споживання): невідчутність (нематеріальний характер), невіддільність виробництва і споживання, неоднорідність (змінюваність), непридатність для зберігання [11, с. 9-11].

Розглянемо зазначені вище особливості нематеріальних послуг відносно до досліджуваних нами послуг житлово-комунального господарства. Таку особливість житлово-комунальних послуг, як невідчутність, правильніше, на наш погляд, розглядати на прикладі послуги холодного водопостачання, яка має матеріальний носій послуги – воду. Слід зазначити, що в процесі надання послуги водопостачання матеріальний носій (вода) проходить технологічні перетворення від технічної (або як її ще називають “сирої”) води (поверхневі або підземні води) до товарної води (питної води, у авторів ЖКК – “водопровідної води” [9, с. 16]). У свою чергу, послугу водопостачання, тобто процес перетворення технічної води до стану питної, практично неможливо продемонструвати споживачеві, а також обґрунтувати витрати на надання

такої послуги з технологічної та економічної точки зору. Аналогічно можна обґрунтувати невідчутність й інших житлово-комунальних послуг.

Такі ознаки житлово-комунальних послуг, як невіддільність виробництва і споживання, а також непридатність для зберігання, на наш погляд, є абсолютно очевидними з огляду на розглянуту вище особливість невідчутності (нематеріальності) досліджуваних послуг. Наприклад, доводячи неможливість визначення питної води у якості товару за даними критеріями (невіддільність виробництва та споживання та непридатність для зберігання), слід зазначити практичну відсутність можливості її накопичення (тарування) та подальшого вільного перепродажу (внаслідок ліцензійних обмежень).

З іншої сторони, слід зазначити некоректність застосування ознаки неоднорідності (змінюваності) для житлово-комунальних послуг. Очевидно, що за своєю структурою та технологією надання житлово-комунальні послуги є досить однорідними, що на пряму пов'язано з монопольним станом ринку житлово-комунальних послуг.

У результаті вищезазначених міркувань, ми цілком підтримуємо думку науковців-попередників щодо того, що однією з найважливіших особливостей функціонування підприємств житлово-комунального господарства є своєрідний характер створюваної ними продукції, яка у більшості випадків виступає у формі послуги [10, с. 103].

Досліджуючи економічну природу будь-яких послуг як об'єкта комерційної діяльності, вітчизняні автори Сахно Є.Ю., Дорош М.С. та Ребенок А.В. відзначають наступні їх особливості: переважно одночасне виробництво і споживання; взаємопов'язаність торгівлі послугами та торгівлі товарами народного споживання; більша захищеність ринку послуг від іноземної конкуренції, що забезпечується державою; обмежена участь послуг в міжнародному господарському обігу [11, с. 8].

У той же час, досліджувані нами житлово-комунальні послуги за своєю економічною природою практично не пов'язані з товарними ринками та не приймають участі в міжнародному господарському обігу внаслідок особливого (монопольного) стану ринку житлово-комунальних послуг.

Таким чином, аналізуючи наведені цитованими авторами особливості комерційних послуг, можна відзначити, що житлово-комунальні послуги являють собою абсолютно специфічну групу комерційних послуг, властивості яких формуються під впливом особливих технологічних та ринкових факторів, які потребують окремого дослідження.

Таким чином, ми вважаємо, що надання житлово-комунальних послуг може природно розглядатись як процес виробництва та реалізації будь-яких інших послуг. Зазначений процес включає в себе послідовні стадії (в тому числі технологічні), в ході яких житлово-комунальна послуга набирає певної споживчої якості та реалізується (споживається) відповідними споживачами (юридичними та фізичними особами).

Наприклад, А.С. Садиков у своєму дослідженні житлово-комунального господарства великого міста визначає наступні стадії надання житлово-комунальних послуг: підготовча, виробнича та стадія реалізації [10, с. 76]. Між тим, автор зазначає, що наведені три стадії властиві не всім видам житлово-комунальних послуг, наголошуючи на тому, що надання частини комунальних послуг не має стадії реалізації (санітарна очистка, утримання зелених насаджень, ремонт та утримання шляхового господарства тощо).

Аналогічного висновку доходять у своїх роботах й інші автори, які також наголошують на відсутності стадії збуту по аналогічних житлово-комунальних послугах [3, с. 12; 7, с. 20].

Слід зазначити, що на сьогодні твердження цитованих науковців є некоректним, адже всі без виключення житлово-комунальні послуги проходять стадію реалізації. Комунальні послуги, які на думку дослідників, в процесі надання не мають стадії реалізації сьогодні прийнято відносити до послуг з благоустрою населених пунктів. Наведемо законодавчо закріплене визначення комплексного благоустрою.

Згідно Закону України “Про благоустрій населених пунктів” від 06 вересня 2005 року № 2807-IV комплексним благоустроєм вважається проведення на визначеній території населеного пункту (мікрорайон, квартал, парк, бульвар, вулиця, провулок, узвіз тощо) комплексу робіт з улаштування (відновлення) покриття доріг і тротуарів, обладнання пристроями для безпеки руху, озеленення, забезпечення зовнішнього освітлення та зовнішньої реклами, встановлення малих архітектурних форм, здійснення інших заходів, спрямованих на поліпшення інженерно-технічного і санітарного стану території, покращання її естетичного вигляду [5].

Згідно статті 36 вищезазначеного Закону, фінансування заходів з благоустрою населених пунктів може здійснюватися за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ, організацій, добровільних внесків юридичних осіб та громадян, інших джерел, передбачених законом [5]. Таким чином, всі комунальні послуги з благоустрою населених пунктів, проходячи стадії підготовки та виробництва, обов’язково реалізуються на підставі або відповідного договору, або місцевої програми благоустрою.

Єдиною відмінністю комунальних послуг, які належать до сфери благоустрою населених пунктів, є їх реалізація колективному споживачеві (громаді міста, села, селища, мікрорайону, вулиці, двору, будинку тощо). На відміну від комунальних послуг з благоустрою, інші житлово-комунальні послуги (водопостачання, водовідведення, тепlopостачання, газопостачання тощо) мають індивідуальний характер, а отже в процесі їх надання стадія реалізації присутня беззаперечно.

Окремо зазначимо, що індивідуальні споживачі житлово-комунальних послуг при їх споживанні можуть об’єднуватися у порядку визначеному Законом. В такому випадку споживання житлово-комунальних послуг відбуватиметься колективним споживачем.

Тепер нам необхідно встановити, чи може визначення житлово-комунальних послуг, що існує в сьогоднішньому законодавчому полі, бути взяте за основу при визначенні особливого механізму економічних відносин у досліджуваній галузі.

Наведемо чинне на сьогодні законодавче визначення житлово-комунальних послуг та окремої їх частини – комунальних послуг. Так, згідно статті 1 Закону України “Про житлово-комунальні послуги” житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилых приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил [6].

Комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреби фізичної чи юридичної особи у забезпеченні холодною та гарячою водою, водовідведенням, газо- та електропостачанням, опаленням, а також вивезення побутових відходів у порядку, встановленому законодавством [6].

Слід зазначити, що досить успішним у плані впорядкування діючої термінологічної бази, а також визначення правових основ надання ЖКП (порядок надання послуг, права, відповідальність та ін.), можуть бути й пропозиції розробників Житлово-комунального кодексу, якими пропонується привести до єдиних нормативно-правових стандартів всі визначення, які містяться у різних нормативно-правових актах житлово-комунальної сфери [9, с. 18-26]. З іншої сторони, наділення ряду житлово-комунальних послуг невластивими особливостями (товарів), які запропоновані

розробниками ЖКК, не можуть дозволити спиратись на результати цієї науково-дослідницької роботи у повному обсязі.

Крім цього, досить спірною є пропозиція цитованих вище авторів щодо зміни діючої класифікації житлово-комунальних послуг. Зокрема, авторами пропонується класифікувати ЖКП за трьома ознаками: функціональним призначенням, правовою природою, порядком затвердження цін/тарифів [9, с. 41]. Так, класифікації ЖКП за функціональним призначенням та порядком затвердження цін/тарифів на сьогодні існують у діючому Законі “Про житлово-комунальні послуги” [6], а цитовані автори лише пропонують дещо змінити ці дві класифікації з огляду власного погляду на трансформацію номенклатури товарів та послуг, що надаються у галузі ЖКК (спірність такого підходу розглянута нами вище).

Новою ж у своєму підході автори вважають класифікацію за правовою природою, згідно з якою пропонується розподілити ЖКП на: обов’язкові та додаткові [9, с. 47]. Зазначена класифікація вважається нами досить спірною, особливо з огляду на те, які ЖКП пропонується віднести до складу обов’язкових.

Наприклад, цитованими авторами пропонується вважати обов’язковою ЖКП послугу централізованого опалення (для споживачів/абонентів багатоквартирних будинків та інших будинків/споруд). Зазначена пропозиція, на наш погляд, абсолютно не відповідає дійсному стану обладнання індивідуальних помешкань (окремих приміщень) засобами автономного опалення, що, у свою чергу, унеможливує визначення послуги централізованого опалення як обов’язкової. Або запропонована авторами послуга з обслуговування внутрішньобудинкових приміщень також, на наш погляд, не може розглядатись як обов’язкова, адже може виконуватись споживачами самостійно.

Така наша думка збігається і з думкою сучасних вітчизняних вчених, зокрема проф. Гури Н.О., яка розкриваючи у своїй роботі поняття житлово-комунальних послуг та їх розподілу за функціональним призначенням повністю цитує норми діючого Закону “Про житлово-комунальні послуги” [4, с. 20-23].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Завершуючи розгляд проблеми визначення сутності житлово-комунальних послуг як специфічних суспільних благ та специфічного об’єкта економічного контролю необхідно зробити наступні висновки:

1. Нами доведений той факт, що будь-які спроби сучасних науковців представити окремі житлово-комунальні послуги як товар, по-перше, є недостатньо обґрунтованими, а по-друге, абсолютно не відповідають економічному змісту суспільних благ, що надаються у житлово-комунальній сфері.

2. Існуюче на сьогодні законодавче визначення житлово-комунальних послуг, а також розподіл досліджуваних послуг відповідно до їх функціонального призначення та порядку затвердження цін/тарифів, що передбачений статтями 12-14 Закону України “Про житлово-комунальні послуги” [6], можна брати за основу при формуванні ефективної інформаційної підсистеми контролю системи управління процесом надання житлово-комунальних послуг.

Чітке розуміння того, які саме блага продукуються та споживаються у житлово-комунальному господарстві, дозволяє здійснювати подальші ефективні дослідження економічних особливостей зазначеної галузі. В результаті можна буде більш конкретно ідентифікувати особливості ринку житлово-комунальних послуг, що визначають його відмінність від ринків інших товарів, робіт та послуг, а також встановити ті характеристики досліджуваної галузі, які формують особливі суспільно-економічні відносини, пов’язані з виробництвом, розподілом та споживанням житлово-комунальних послуг.

Список літератури

1. Бронер Д.Л. Экономика и статистика жилищного и коммунального хозяйства [Текст] / Д.Л. Бронер, М.Л. Крупицкий, Н.Л. Филатов. – М. Высш. школа, 1972. – 384 с.
2. Гольцман Л.Н. Экономика коммунального хозяйства, услуги, тарифы [Текст] / Л.Н. Гольцман. – М.: Экономика, 1966. – 191 с.
3. Гольцман Л.Н., Федулова Л.А. Экономика коммунальных предприятий и расчетные цены [Текст] / Л.Н. Гольцман, Л.А. Федулова. – М.: Экономика, 1969. – 126 с.
4. Гура Н.О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика [Текст] / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
5. Закон України “Про благоустрій населених пунктів” від 06 вересня 2005 року № 2807-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2807-15>.
6. Закон України “Про житлово-комунальні послуги” від 24 червня 2004 року № 1875-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>.
7. Каспин В.И. Планирование развития жилищно-коммунального хозяйства [Текст] / В.И. Каспин. – М.: Стройиздат, 1990. – 224 с.
8. Орлова Р.И. Экономика жилищно-коммунального хозяйства [Текст] : [Учебн. для техникумов] / Р.И. Орлова, Л.К. Зайцев, А.З. Пронин. – М.: Стройиздат, 1988. – 271 с.
9. Проміжний звіт про науково-дослідну роботу на тему “Дослідження чинного законодавства України у житлово-комунальній сфері та підготовка пропозицій щодо його вдосконалення з метою забезпечення дерегуляції та прозорості шляхом розроблення єдиного уніфікованого базового законопроекту в житлово-комунальному господарстві” [Електронний ресурс] – К.: ГО “Інститут соціально-економічних стратегій”, 2012. – 125 с. – Режим доступу: http://www.ises.com.ua/Zvit_Konzeptsia_LAST.pdf.
10. Садыков А.С. Организация управления коммунальным хозяйством крупного города [Текст] / А.С. Садыков, В.А. Смирнов, В.А. Минасян. – М.: Стройиздат, 1987. – 176 с. – (Б-ка работника жил.-коммун. хоз-ва).
11. Сахно Є.Ю. Менеджмент сервісу: теорія та практика [Текст] : [Навч. посіб.] / Є.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенок. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 328 с.

References

1. Broner, D.L., Krupitskiy, M.L., Filatov, N.L. (1972). *Ekonomika i statistika zhilishchnogo i kommunalnogo khozyaystva* [Economics and statistics of housing and communal services]. Moskva: Vysshaya shkola [in Russian].
2. Goltzman, L.N. (1966). *Ekonomika kommunalnogo khozyaystva, uslugi, tarify* [Economics of public utilities, services, tariffs]. Moskva: Ekonomika [in Russian].
3. Goltzman, L.N., Fedulova, L.A. (1969). *Ekonomika kommunalnykh predpriyatiy i raschetnye tseny* [Economics of public utilities and the estimated prices]. Moskva: Ekonomika [in Russian].
4. Hura, N.O. (2006). *Oblik u zhytlovo-komunalnomu hospodarstvi: teoriia i praktyka* [Accounting in the housing sector: theory and practice]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
5. Zakon Ukrainy “Pro blahoustrii naselenykh punktiv” vid 06 veresnia 2005 roku № 2807-IV (iz zminamy ta dopovnenniamy) [Law of Ukraine “About improvement of settlements” dated 06 September 2005 No. 2807-IV (with changes and additions)]. zakon4.rada.gov.ua/laws. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2807-15> [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrainy “Pro zhytlovo-komunalni posluhy” vid 24 chervnia 2004 roku № 1875-IV (iz zminamy ta dopovnenniamy) [Law of Ukraine “About housing and communal services” dated 24 June 2004 No. 1875-IV (with changes and additions)]. zakon4.rada.gov.ua/laws. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1875-15> [in Ukrainian].
7. Kaspin, V.I. (1990). *Planirovanie razvitiya zhilishchno-kommunalnogo khozyaystva* [Planning of development of housing and communal services]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
8. Orlova, R.I., Zaytsev, L.K., Pronin, A.Z. (1988). *Ekonomika zhilishchno-kommunalnogo khozyaystva: Uchebnik dlya tekhnikumov* [Economics of housing and public utilities: a Textbook for technical schools]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
9. Instytut sotsialno-ekonomichnykh stratehii. (2012). Promizhnyi zvit pro naukovo-doslidnu robotu na temu “Doslidzhennia chynnoho zakonodavstva Ukrainy u zhytlovo-komunalnii sferi ta pidhotovka propozytsii shchodo yoho vdoskonalennia z metoiu zabezpechennia derehuliatcii ta prozorosti shliakhom rozroblennia yedynoho unifikovanoho bazovoho zakonoproektu v zhytlovo-komunalnomu hospodarstvi” [Interim report on research work on “Study of the current legislation in the housing sector and preparation

- of proposals for its improvement with the aim of securing deregulation and transparency through the development of a single unified underlying bill in housing and communal services”]. *ises.com.ua*. Retrieved from http://www.ises.com.ua/Zvit_Konzepsia_LAST.pdf [in Ukrainian].
10. Sadykov, A.S., Smirnov, V.A., Minasyan, V.A. (1987). *Organizatsiya upravleniya kommunalnym khozyaystvom krupnogo goroda [Organization of management of municipal services of a big city]*. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
 11. Sakhno, Ie.Iu., Dorosh, M.S., Rebenok, A.V. (2010). *Menedzhment servisu: teoriia ta praktyka: Navchalnyi posibnyk [Management of service: theory and practice: a tutorial]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].

Oleksandr Holovchenko, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Nataliia Holovchenko, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Problems of Determining the Nature of Housing Services as a Specific Public Benefits and Specific Object of Economic Control

The purpose of this article is to identify the main problems in determining the nature of housing and communal services as specific public benefits; to define the place of these services in the system of social-economic relations and to formulate on this basis rational objects of economic control as a management function of process providing housing and communal services.

We have researched different views available in domestic scientific area on the essence of housing and communal services as a specific public benefits. It was also reviewed today's popular approaches to the definition of housing and communal services as goods, as services and some variants of the combined identification. It was proved that any attempt by modern scientists to submit a separate housing and communal services as a goods, firstly, been insufficiently substantiated, and secondly, do not correspond to the economic content of public benefits that are provided in the housing and utilities sector. On the basis of clarifying the essence of housing and communal services as a specific public benefits was reviewed the advisability of revising the legal definition of these services.

It was concluded that the current definition of housing and communal services, and also their distribution according to functional purpose and procedure for approval of prices/tariffs can be taken as a basis for forming an efficient information control subsystem of the management system providing housing and communal services.

housing and utilities sector, housing and communal services, housing and communal code

Одержано (Received) 19.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 26.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 330.14.01:657

В.М. Савченко, проф., канд. екон. наук

В.Г. Крячко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Концепція капіталу та його відображення в обліку

У статті розглядаються різні концептуальні підходи до трактування капіталу як економічної категорії та об'єкту обліку. Висвітлюються особливості формування капіталу в аграрній сфері з урахуванням такої його складової, як земля. Окреслено завдання облікової моделі формування основних показників доходності кооперативів. Визначено проблематику відображення в обліку і звітності власного капіталу, його місце при визначенні прибутку бізнесу та бухгалтерського прибутку.

капітал, земельний капітал, інтелектуальний капітал, власний капітал, внесений капітал, аграрна сфера, концепції капіталу

В.М. Савченко, проф., канд. екон. наук

В.Г. Крячко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

© В.М. Савченко, В.Г. Крячко, 2015

Концепция капитала и его отражение в учете

В статье рассматриваются различные концептуальные подходы к определению капитала как экономической категории и объекта учета. Освещаются особенности формирования капитала в аграрной сфере с учетом такой его составляющей, как земля. Очерчены задачи учетной модели формирования основных показателей доходности кооперативов. Определена проблематика отражения в учете и отчетности собственного капитала, его место в определении прибыли бизнеса и бухгалтерской прибыли. **капитал, земельный капитал, интеллектуальный капитал, собственный капитал, внесенный капитал, аграрная сфера, концепции капитала**

Постановка проблеми. Поняття капіталу трактують як з точки зору загальноекономічної категорії, так і бухгалтерського обліку. При цьому, трактування капіталу як облікової категорії повністю базується на загальноекономічному його розумінні. Капітал, як економічна категорія, неоднозначно трактується в економічній літературі, однак однотайними є підходи щодо визначення його основних ознак. Так, основними характеристиками капіталу є вартісна ознака, наявність власника, здатність приносити дохід.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність капіталу, складові елементи та показники, що характеризують його обсяги та ефективність розглядаються у працях основоположників економічної теорії Аристотеля, Булгакова С., Маркса К. та Єнгельса Ф., Миля Дж., Рикардо Д. та Смит А., Фишера К. [2, 4, 9, 10, 11, 12, 14] та сучасних Андрійчука В.Г., Кашенко О.Л., Бланк И.А. [1, 5, 3]. Однак, капітал, як об'єкт обліку вивчений недостатньо, зокрема, не врахована специфіка аграрної сфери та наявність у ній суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм. Тому на сучасному етапі стоїть завдання: теоретично і практично визначитися з категорією «капітал» відповідно до загальної теорії капіталу та використання її у обліковій практиці сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення проблемних аспектів та обґрунтування напрямів подальших досліджень облікового супроводження використання капіталу в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. Попередньо проведене дослідження [8] дає можливість зазначити, що наукове розуміння капіталу зводиться до поверхневих взаємодоповнюючих визначень, які враховують специфіку етапу розвитку того чи іншого суспільства. Всі існуючі погляди на поняття капітал не мають логічної визначеності, їм властиві мінливість та історизм, що вимагає дослідження категорії на кожному етапі розвитку суспільства.

Відповідно неоднозначним є трактування капіталу як економічної категорії. Мають місце різні концептуальні підходи до розуміння капіталу. Так існує концепція капіталу, що позбавляє його соціально-економічного та історичного змісту. Капіталом за цим підходом є заробітна плата, доходи від продажу, позичковий відсоток, дивіденди, рента, пенсії, допомога безробітним та доходи від реалізації. Такий підхід втілено в “монетарній” і “речовій” (фізичній) концепціях капіталу, а також у концепції “людського капіталу”.

Монетарна концепція капіталу започаткована теоретиками меркантилізму. Капітал у ній ототожнюється з грошима та їх заміниками — кредитними грошима, що абсолютизує грошову форму багатства. Самі ж гроші трактуються як товар, купівля-продаж якого приносить дохід у вигляді позичкового відсотка, однак вартість грошей підміняється їх міноюю вартістю. При цьому відсоток розглядається винятково як грошове явище, тому джерелом відсотка вважаються властивості самих грошей. Аналогічним є підхід до цінних паперів і доходів від них.

Концентруючи увагу на доходах, які приносять гроші та їх заміники, монетарна концепція капіталу не дає відповіді на фундаментальне питання — що є реальним джерелом матеріальних цінностей, які слугують еквівалентом грошей, джерелом

позичкового відсотка, дивіденду тощо, а також залишає поза увагою теорію доходів у капіталістичному суспільстві (промислового прибутку, підприємницького доходу, торговельного прибутку, позичкового відсотка, ренти тощо) як перетворених форм додаткової вартості та їх розподілу між різними групами капіталістів.

Речове трактування капіталу ґрунтується на економічному вченні А. Сміта, який розглядав капітал, по-перше, як вартість, що дає приріст завдяки експлуатації найманої праці, по-друге, як запас речових предметів, необхідних для подальшого виробництва, тобто як запас засобів виробництва. Таке тлумачення А. Смітом капіталу набуло завершеної форми в теорії “трьох факторів” (Ж.-Б. Сей), згідно з якою праця, капітал і земля, будучи задіяними у виробництві, є самостійними джерелами доходів (заробітної плати, прибутку, земельної ренти) і утворюють вартість товару.

Теорія “трьох факторів” отримала розвиток в теорії А. Маршалла, згідно з якою головною властивістю капіталу як речей, що створюють передумову виробництва, є його здатність приносити дохід. Вона визначається продуктивністю капіталу як фактора виробництва та його порівняльною рідкісністю, яка зумовлена стриманістю капіталіста у використанні капіталу на невиробничі потреби. Співвідношення цих властивостей є основою попиту і пропозиції капіталу та визначає відсоток як ціну капіталу. Новим у теорії А. Маршалла є виділення діяльності щодо поєднання праці, капіталу і землі в самостійний четвертий фактор виробництва, якому відповідає особливий вид доходу — плата за організацію виробництва. Дж.-Б. Кларк, поділяючи речовий підхід до капіталу і розвиваючи теорію А. Маршалла в руслі загальної теорії маржиналізму, яка тлумачить економічні процеси та явища на основі граничних величин приросту, зробив висновок, що суспільно значущою є не абсолютна, а гранична продуктивність капіталу, вона ж визначає відсоток як ціну капіталу. П. Самуельсон трактує капітал як багатство, що є результатом минулої праці, перебуває у приватній власності й має здатність приносити дохід.

Автори і послідовники теорії “людського капіталу” (М. Беккер, Б. Вейсброд, А. Хансен, Т. Шульц, Л. Туроу, П. Гутман та ін.) “людським капіталом” як фактором виробництва вважають фізичні, інтелектуальні, психічні сили людини — природжені й набуті в процесі навчання, праці, спілкування з іншими людьми. Ця теорія переносить акцент з використання трудових ресурсів на проблеми формування якісно нової робочої сили в умовах науково-технічної революції.

За теорією людського капіталу знання, навички і здібності людини — це капітал, тому що вони є джерелом майбутніх заробітків або майбутніх задоволень. Найважливішими формами інвестицій в “людський капітал” є витрати на освіту, виробничу підготовку, охорону здоров'я, міграцію, пошук інформації про ціни і доходи, народження і виховання дітей. Такі інвестиції вважаються “четвертим фактором” виробництва, якому відповідає поряд з традиційними доходами (заробітною платою, прибутком та земельною рентою) особлива форма доходу — особистий дохід, що отримує власник “четвертого фактора”.

З позицій теорії “людського капіталу” поряд з власниками засобів виробництва виникає нова група власників — власники “людського капіталу”, які стають капіталістами, оскільки набули знань і навичок, що мають економічну цінність і приносять доходи.

Концепція людського капіталу не знаходить свого відображення в обліку. Діючі нині Положення (стандарти) бухгалтерського обліку не містять методологічних засад оцінки людського капіталу та порядку його відображення в обліку. Також в сучасних умовах розвитку суспільства потребує оцінки і відображення в обліку та звітності інтелектуальний капітал.

Метою сучасних стандартів фінансової звітності є інформаційне забезпечення прийняття рішень потенційних інвесторів щодо інвестицій у підприємство. Фінансовий аналіз нині здійснюється за показниками балансу та звіту про сукупний дохід.

Бухгалтерська інформація базується на рішеннях, прийнятих керівництвом і задекларованих в обліковій політиці підприємства. На практиці ж нечасто можна зустріти однакоvu облікову політику, оскільки будь-який бізнес є унікальним. Саме тому за показником фінансового результату досить складно оцінити перспективи розвитку підприємства.

Показник економічної доданої вартості (EVA) є оцінкою справжнього річного прибутку бізнесу, і він суттєво відрізняється від бухгалтерського прибутку, оскільки при розрахунку показника EVA вираховується вартість власного капіталу. Іншими факторами відмінностей є можливі поправки на амортизацію, витрати на дослідження і розробки, оцінку запасів і т.д. EVA представляє залишковий прибуток, що залишається після вирахування вартості всього капіталу (у т.ч. власного), тоді як бухгалтерський прибуток визначається без вирахування вартості власного капіталу.

Вартість боргового капіталу легко визначити, оскільки вона відображається у фінансовій звітності, як витрати на відсоткові виплати. Проте, вартість власного капіталу, яка фактично є набагато більшою за вартість боргового капіталу, не відображається у фінансовій звітності. Як результат, менеджери часто вважають власний капітал безкоштовним капіталом, хоча насправді він має високу вартість.

Власний капітал має свою вартість, оскільки кошти акціонерів могли бути інвестовані у будь-які інші доходні активи. Акціонери поступаються можливістю інвестувати кошти в інші активи, коли вони надають капітал фірмі. Доходність, яку вони можуть отримати будь-де по інвестиціях з аналогічним ризиком, і є вартістю власного капіталу. Ця вартість є альтернативною вартістю, а не бухгалтерською вартістю, проте це ніяк не знижує її реалістичність. Таким чином, поки управлінська команда не визначить свою вартість капіталу, вона не знатиме, чи компенсуються всі витрати і збільшується вартість фірми.

Відповідно до базової концепції капіталу, що покладена в основу формування фінансової звітності, є трактування капіталу як того, що приносить дохід. Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, дотримання вимог стандартів та побудови обліку у відповідності з цією концепцією є обов’язковими для всіх форм господарювання, що на нашу думку, суперечить реаліям життя та не враховує галузеві особливості сільського господарства. На формування капіталу та його використання суттєво впливають земельні відносини.

Підприємства аграрної сфери є різноманітними за організаційно – правовими формами господарювання та формами власності (табл. 1).

Дослідженнями встановлено, що у 2014 році у сільському господарстві України функціонувало 52543 підприємства. У Кіровоградській області частка суб’єктів господарювання в сільському господарстві становить близько 20 % від їх загальної кількості.

У структурі організаційно – правових форм господарювання переважаючими є фермерські господарства (75 %). Значною є частка приватних підприємств (7,2 %).

Розглянуті вище загальноекономічні концепції капіталу не співпадають з обліковою концепцією. Так, ми поділяємо думку фахівців, які вважають, що капітал як об’єкт обліку, ґрунтується на різних концепціях [7, с. 96]. На думку Кірейцева Г.М., з якою ми погоджуємося, стандарти фінансової звітності спрямовані на задоволення інформаційних запитів й інтересів власників крупного капіталу [6, с.16].

Таблиця 1 – Організаційно-правові форми господарювання у сільському господарстві України

Організаційно - правова форма господарювання	2013 рік		2014 рік	
	Кількість суб'єктів господарювання	Структура, %	Кількість суб'єктів господарювання	Структура, %
Господарські товариства	8245	14,8	7750	14,8
Фермерське господарство	40752	73,2	39428	75,0
Приватне підприємство	4095	7,4	3772	7,2
Державне підприємство	269	0,5	228	0,4
Кооператив	809	1,5	674	1,3
Інші форми господарювання	1460	2,6	691	1,3
Усього	55630	100	52543	100

Джерело: складено авторами за даними [13].

Отже, капітал як облікова категорія для різних суб'єктів господарювання в аграрному секторі буде трактуватися з позицій різних загальноекономічних концепцій. Для фермерських або приватних господарств доцільною буде натурально – речова (фізична) концепція. Для корпорацій умісним є застосування поняття “вартість підприємства”, що відповідає сучасній концепції вартісного маркетингу.

Таким чином, в основу сучасної облікової моделі покладено формування фінансових результатів, що ґрунтується на трактуванні капіталу, як того, що приносить прибуток. Такий підхід є неприродним по відношенню до кооперативів, зокрема - обслуговуючих, функціонування яких є однією з умов ефективного розвитку сільського господарства. Кооператив створюється не з метою отримання прибутку.

Хоч частка кооперативів у структурі суб'єктів господарювання у сільському господарстві не значна, вони набирають стрімкого розвитку як в Україні, так і в Кіровоградській області. Частка кооперативів у Кіровоградській області за останні п'ять років зросла з 0,9 % до 2,3 %. Так отримали розвиток молочарські кооперативи та кооперативи по заготівлі й зберіганню зерна. Фінансовий облік сьогодні орієнтований на визначення прибутку, а метою діяльності кооперативів не є отримання прибутку, а виконання певних функцій, задоволення потреб його членів. Відповідно потребує подальших досліджень облікова модель формування основних показників доходності кооперативів.

Ми поділяємо думку фахівців, які вважають неправомірним те, що земельний капітал не знаходить відображення в обліку, що знижує аналітичні якості фінансової звітності і не забезпечує співставності облікової інформації. Сучасне трактування капіталу, як економічної категорії, не відповідає потребам оцінки бізнесу в сільському господарстві, так як не враховує участі землі у виробничому процесі. На сучасному етапі стоїть проблема визнання землі складовою капіталу. Між тим, ще у XIX столітті французький економіст Ж.- Б. Сей відмічав: “Земельні фонди не що інше, як знаряддя, що слугують виробництву так само, як і капітали”. Навіть К. Маркс, який вважав, що земля не має вартості, називав її землею – капіталом, відносячи до категорії основного капіталу. Вільям Петі стверджував, що землю можна вважати особливим видом капіталу (а саме, капіталом з необмеженим терміном використання). В Україні потребує розвитку система обліку земельного капіталу. Для підвищення аналітичних

якостей фінансової звітності та оцінки ефективності вкладеного капіталу, на нашу думку, потребує розмежування внесений та зароблений капітал у складі додаткового.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, категорія капітал є багатоаспектною та неоднозначною в загальноекономічному розумінні. Як облікова категорія капітал недостатньо вивчений та відсутня чітка методологія його обліку, зокрема для суб'єктів господарювання в аграрній сфері. При створенні облікової моделі капіталу необхідно враховувати підходи різних загальноекономічних концепцій для суб'єктів різних організаційно-правових форм господарювання в аграрній сфері. Оскільки для аграрної сфери визначальну роль має земельний капітал, з метою підвищення аналітичних якостей фінансової звітності, є необхідним його аналітичний облік. Напрямами подальших досліджень у цьому зв'язку є розробка облікової моделі формування та руху власного капіталу, зокрема, для кооперативів, а також, земельного та інтелектуального капіталу як об'єктів обліку.

Список літератури

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація вітчизняного сільського господарства: суть, напрями, механізми і перші оцінки здійснення [Текст] / Валентин Григорович Андрійчук // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 69–74.
2. Аристотель. Політика [Текст] / Аристотель. – Київ: Основи, 2000. – 366 с.
3. Бланк И. А. Управление формированием капитала [Текст] / Игорь Александрович Бланк. – Київ: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
4. Булгаков С. Философия хозяйства. Мир как хозяйство [Текст] / Сергей Булгаков. – Москва: Путь, 1912. – 322 с.
5. Кашенко О. Л. Земля як аграрний капітал [Текст] / Олена Леонідівна Кашенко // Економіка АПК. – 1999. – №6. – С. 57–63.
6. Кірейцев Г. Г. Умови розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України [Текст] / Григорій Герасимович Кірейцев // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи.. – 2006. – №2. – С. 9–18.
7. Колос Н. М. Бухгалтерський облік та реалізація правомочності власників на отримання доходу в сільському господарстві [Текст] / Наталя Миколаївна Колос // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2006. – №5. – С. 94–99.
8. Крячко В. Г. Погляди на економічну сутність капіталу [Текст] / Валентина Григорівна Крячко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит.. – 2003. – №1. – С. 270–275.
9. Маркс К. Сочинение [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва: Гос. изд-во политической литературы, 1961. – 647 с.
10. Милль Д. Основы политической экономии [Текст] / Джон Милль. – Москва: Прогресс, 1980. – 495 с.
11. Рикардо Д. Основания политической экономии и налогового обложения [Текст] / Давид Рикардо. – Москва: ДЕКС, 1998. – 376 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / Адам Смит. – Москва: Прогресс, 1997. – 360 с. – (Сочинения).
13. Статистичний щорічний України [Текст] / за ред. І. М. Жук. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
14. Фишер К. История новой философии [Текст] / Куно Фишер. – Москва: СПб, 1909. – 380 с.

References

1. Andriychuk, V.H. (2005). Kapitalizatsiia vitchyznianoho sil's'koho hospodarstva: sut', napriamy, mekhanizmy i pershi otsinky zdiysnennia [The capitalization of domestic agriculture: the essence, directions, mechanisms of implementation and the first assessment]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, 7, 69–74 [in Ukrainian].
2. Arystotel', (2000). *Polityka [Policy]*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
3. Blank, I.A. (2000) *Upravlenie formirovaniem kapitala [Management of Capital Formation]*. Kyiv: Nika-Centr [in Ukrainian].
4. Bulgakov, S. (1912). *Filosofija hozjajstva. Mir kak hozjajstvo [The philosophy of the economy. The world as economy]*. Moskva: Put' [in Russian].
5. Kashenko, O.L. (1999). Zemlia iak ahrarnyj kapital [Agricultural Land as capital]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, 6, 57–63 [in Ukrainian].

6. Kirejtsev, H.H. (2006). Umovy rozvytku bukhhaltens'koho obliku v sil's'komu hospodarstvi Ukrainy [Terms of accounting in Agriculture in Ukraine]. *Reformuvannia obliku, zvitnosti ta audytu v systemi APK Ukrainy: stan ta perspektyvy – Reform of accounting, reporting and auditing system AIC in Ukraine: state and prospects*, 2, 9–18 [in Ukrainian].
7. Kolos, N.M. (2006). Bukhhalters'kyj oblik ta realizatsiia pravomochnosti vlasnykiv na otrymannia dokhodu v sil's'komu hospodarstvi [Accounting and implementation powers owners to receive income in agriculture]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: Zb. nauk. prats'. – Formation of market relations in Ukraine: Coll. Science. papers*, 5, 94–99 [in Ukrainian].
8. Kriachko, V.H. (2003). Pohliady na ekonomichnu sutnist' kapitalu [Views on the economic substance of capital]. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya: Finansy i kredyt. – Bulletin of Sumy National Agrarian University. Series: Finance and credit*, 1, 270–275 [in Ukrainian].
9. Marks, K. & Engel's, F. (1961). *Sochinenie [The writing]*. Moskva: Gos. Izd-vo politicheskoy literatury [in Russian].
10. Mill', D. (1980). *Osnovy politicheskoy jekonomii [Principles of Political Economy]*. Moskva: Progress [in Russian].
11. Rikardo, D. (1998). *Osnovaniya politicheskoy jekonomii i nalogovogo oblozhenija [The Foundations of Political Economy and Taxation]*. Moskva: DEKS [in Russian].
12. Smit, A. (1997). *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [The Wealth of Nations]*. Moskva: Progress [in Russian].
13. Statystychnyi shchorichnyi Ukrainy [Statistical Yearbook of Ukraine]. (2015). Zhuk, I. M. (Eds.). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
14. Fisher. (1909). *Istoriya novoy filosofii [History of Modern Philosophy]*. Moskva: SPb [in Russian].

Vera Savchenko, Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Valentina Kryachko, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Concept of Capital and Its Recording in Accounting

Capital, as an economic category ambiguously interpreted in the economic literature, however, are unanimous approaches to defining its main features. Capital, as an object of accounting insufficiently studied, in particular, is not included specifics agricultural sector and the presence in it of undertakings of different legal forms. According aim delivered identify problematic aspects and areas for further research to substantiate your support of capital in agriculture.

There are different conceptual approaches to understanding the capital. In modern conditions of society requires assessment and recording and reporting intellectual capital. The aim of modern accounting standards is information support of decision-making potential investors to invest in the company. Accounting based on the decisions of the leadership and declared in the accounting policy of the company. In practice, very often you can find the same accounting policies as every business is unique. Therefore, in terms of financial results is quite difficult to assess the prospects of the enterprise. Indicator EVA is an estimate of the true revenue business, and it differs significantly from the accounting profit. According to the basic concept of capital formation underlying the financial statements, as is the treatment of capital that generates income, not taking into account the peculiarities of agriculture sector where capital formation and its use significantly affect land relations. Land capital is not reflected in the account, which reduces the analytical quality of financial reporting and does not ensure comparability of accounting information.

Category capital is multifaceted. Not enough research is the methodology of calculation of intellectual capital. For the agricultural sector has a crucial role land capital, which needs to improve the analytical quality of financial reporting, analytical accounting capital. Directions for further research in this regard is the accounting model the formation and movement of equity cooperatives, land and intellectual capital as accounting objects.

capital, land capital, intellectual capital, equity capital, paid-in capital, the agrarian sphere, the concept of capital

Одержано (Received) 24.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 657.471:644.6

О. В. Шелковникова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Управлінська інформаційна система підприємства: принципи розробки та концептуальна модель

Визначено, що найбільш доцільним у ході проектування автоматизованих управлінських систем підприємств є дотримання принципу підпорядкованості структури інформаційної системи принципам організації і моделювання. Обґрунтовано та розроблено загальну концептуальну модель автоматизованої системи водопровідно-каналізаційних підприємств. Узгоджено запропоновану модель з принципами інтеграції функцій планування, обліку та контролю в структурах об'єктно-цільової орієнтації.

проекування, автоматизовані системи підприємства, загальна модель, інтеграція функцій управління, об'єктно-цільова орієнтація

Е. В. Шелковникова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

Управленческая информационная система предприятия: принципы разработки и концептуальная модель

В статье определено, что наиболее целесообразным в ходе проектирования автоматизированных систем предприятий является соблюдение принципа подчиненности структуры информационной системы принципам организации и моделирования. Обоснована и разработана общая концептуальная модель автоматизированной системы водопроводно-канализационных предприятий. Согласовано предложенную модель с принципами интеграции функций планирования, учета и контроля в структурах объектно-целевой ориентации.

проекування, автоматизированні системи підприємства, загальна модель, інтеграція функцій управління, об'єктно-цільова орієнтація.

Постановка проблеми. Загальна проблема полягає у посиленні взаємозв'язків обліку з іншими функціями в процесі управління формуванням витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства. Розроблені організаційні рішення та рішення у галузі інформаційного моделювання [8, 9, 10] дійсно поглиблюють інтеграційні процеси. Проте у сучасних умовах неможливе їх впровадження відокремлено від рішень стосовно проектування автоматизованих робочих місць, тому що це складові єдиної управлінської системи підприємства. У теперішній час, коли йде орієнтація на повну автоматизацію усіх сфер діяльності, все ж таки за межами більшості науково-методичних і нормативних рішень не лише загальних, а і галузевих, залишаються питання щодо принципів проектування комп'ютерних технологій, створення автоматизованих робочих місць працівників економічного відділу, посилення взаємозв'язків працівників різної функціональної спеціалізації, розробки структури автоматизованої управлінської інформаційної системи підприємства.

У побудові сучасного підприємства можливо виділити два взаємопов'язані процеси: формування виробничо-організаційної структури і структури, що керує інформаційними потоками, які виникають внаслідок діяльності підприємства. Необхідним атрибутом останньої є інструментарій у вигляді комп'ютерної інформаційної системи. Широке впровадження у практику засобів обчислювальної техніки та комп'ютерних технологій не є причиною впровадження структурної перебудови економічної служби та розробки достатньо складної узгодженої інформаційно-матричної моделі витрат. Останні є дійсно незалежними від рівня автоматизації підприємства, дієвими практичними рішеннями поглиблення

інтеграційних процесів, ефективність впровадження яких значно підвищується за умови необхідного та відповідного проектування комп'ютерних інформаційних систем. За цих умов, перш за все, постає питання про принципи створення зазначених систем, яке звичайно можливо вирішити з огляду на існуючі підходи та їх узгодженість з власним авторським підходом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз відповідних джерел з питань побудови комп'ютерних інформаційних систем дає можливість зробити наступні висновки. По-перше, зустрічаються роботи присвячені проектуванню інформаційних систем, які не містять взагалі такого важливого розділу як принципи [3; 7; 11].

По-друге, існує коло авторів, які розглядають тільки принципи побудови комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, а не комп'ютерної системи управління взагалі. Таким чином, автоматично підтримується функціональний підхід, який авторами націлений як на окремі принципи побудови інформаційних систем для окремих функцій управління, так і на окреме їх існування у вигляді незалежних автоматизованих технологій. Підтвердженням останнього є спроби розробити систему управлінського обліку, систему бюджетування тощо [2, 14]. Але такий підхід початково приречений, тому що не підтримує системності та комплексності, які здебільш ігноруються при ручній обробці, проте яких неможливо уникнути при комп'ютерній. Сьогодні більшість керівників розуміють, що використання сучасних методів управління – важливий фактор підвищення ефективності діяльності підприємств. Але самі по собі ці перспективні технології мало що дадуть. Щоб досягти успіху у діяльності, необхідна точна й оперативна інформація та ефективні інструменти її реєстрації, накопичення й обробки. Тому якісне управління в сучасних умовах можливе тільки при наявності на підприємстві автоматизованої інформаційної системи, програмне забезпечення якої підтримує рішення усієї взаємопов'язаної сукупності завдань планування, обліку, контролю й аналізу [12, с. 32]. Крім того, прихильники вищезазначеного підходу не мають єдності думок щодо переліку необхідних і достатніх принципів автоматизації обліку: економічна доцільність, гнучкість, захист і безпека даних, сумісність, універсальність, системний підхід, надійність, збиральне проектування, моделювання [5, с. 242-244]; децентралізована організаційна форма, використання функціонального змісту автоматизованої форми обліку, автоматизація складання документів первинного обліку, експлуатація засобів автоматизації обробки облікової інформації безпосередньо обліковими працівниками, формування інформації у режимі запиту [4, с. 29-30]; децентралізована організація інформаційної бази немережних систем, децентралізована або централізована організація інформаційної бази мережних систем, інтеграція даних в мережних та немережних системах, відкритість системи для багатьох користувачів [13, с. 240-241].

По-третє, визначаються принципи проектування систем лише окремих об'єктів обліку. Прикладом можуть бути принципи автоматизованого формування облікових даних про собівартість: оптимальності, попередження, комплексності, аналітичності, ажурності, надійності, гнучкості, безперервної автоматизованої обробки даних зворотнього зв'язку, типовості нових завдань [6, с. 44-62].

Наслідком наукової невизначеності та різноспрямованості підходів у проектуванні комп'ютерної системи є відсутність позитивних результатів на практиці. Дійсно, велика кількість підприємств використовує комп'ютери в управлінській діяльності, але процес комп'ютеризації здебільш носить стихійний характер: програми, що дозволяють вирішувати певні завдання, встановлюються розмежовано на окремі робочі місця. Звісно це не може слугувати основою для ефективного управління.

Постановка завдання. Завданням статті є обґрунтування принципів проектування автоматизованої управлінської інформаційної системи і розробка концептуальної моделі автоматизованої системи підприємств.

Викладення основного матеріалу. Як показує аналіз існуючих підходів до вдосконалення управління в умовах автоматизації, найбільш раціональним є використання комплексної інтегрованої системи управління підприємством [1, с. 34], а не окремих функцій, і тим паче окремих об'єктів.

Найбільш доцільним у ході проектування автоматизованих систем водопровідно-каналізаційних підприємств є дотримання принципу підпорядкованості структури інформаційної системи принципам організації та моделювання. У сфері організації обліку це принципи: доцільності введення облікового персоналу у виробничі й інші структури, в яких безпосередньо відбуваються процеси; органічного поєднання в цих структурах функцій планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання з метою поглиблення інтеграційних процесів у інтересах розвитку системи управління в цілому. Принципи розробки інформаційних моделей включають: принципи адекватності моделей внутрішньому складу та змісту економічного об'єкта; спадкоємності інформації різних видів обліку в просторі та часі; достатності інформації в центрах прийняття рішень і відповідальності; узгодженості змістовних характеристик інформаційних моделей, що відносяться до різних функцій управління.

Підпорядкованість процесу проектування принципам організації дає можливість розробити систему, що створює умови для посилення контролю за діяльністю підрозділів за рахунок оперативного спостереження і своєчасного реагування на відхилення, які знижують можливість досягнення цілей підприємства.

Практична реалізація в умовах автоматизації підприємства принципів організації, пов'язана з комбінуванням форм організації праці облікового персоналу, що дає можливість зосереджувати функції планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання у ключових центрах підготовки та прийняття рішень. Серед таких центрів виділимо, наприклад, основне виробництво водопровідно-каналізаційних підприємств, в якому потребують ефективного управління витрати служби водозабезпечення та служби водовідведення, які мають обліковуватися як в розрізі послуг, так і у розрізі окремих виробничих стадій.

Виходячи з практичних рішень щодо структурної перебудови та принципів проектування, що узгоджуються з авторським підходом до організації та моделювання, необхідно представити схему (рис. 1) організації процесу управління витратами основного виробництва водопровідно-каналізаційних підприємств у проектуванні автоматизованої системи, що поглиблює інтеграційні можливості обліку, а отже вирішує основну мету дослідження.

Необхідно відмітити, що згідно рис. 1, на кожній стадії виникнення та просування інформації по автоматизованій системі, вона підпадає під дію усіх функцій управління, в тому числі вона обліковується, а саме знаходить своє відображення у первинних, аналітичних, синтетичних і звітних документах, які слугують інформаційною базою для розробки та прийняття рішення у ході оперативного, поточного та перспективного управління в залежності від потреби на певній стадії проходження інформації.

Не менш важливе значення у процесі проектування системи має узгодженість з принципами моделювання, що забезпечує формування будь-якої потрібної інформації, яка є дійсно адекватною, достатньою, узгодженою та спадкоємною. Для цього необхідно представити концептуальну модель системи, яка суттєво поглиблює інтеграційні процеси (табл. 1). Наведена модель дає перелік групувань витрат, які

обов'язково мають формуватися у автоматизованій системі водопровідно-каналізаційних підприємств з метою задоволення управлінських потреб на усіх рівнях.

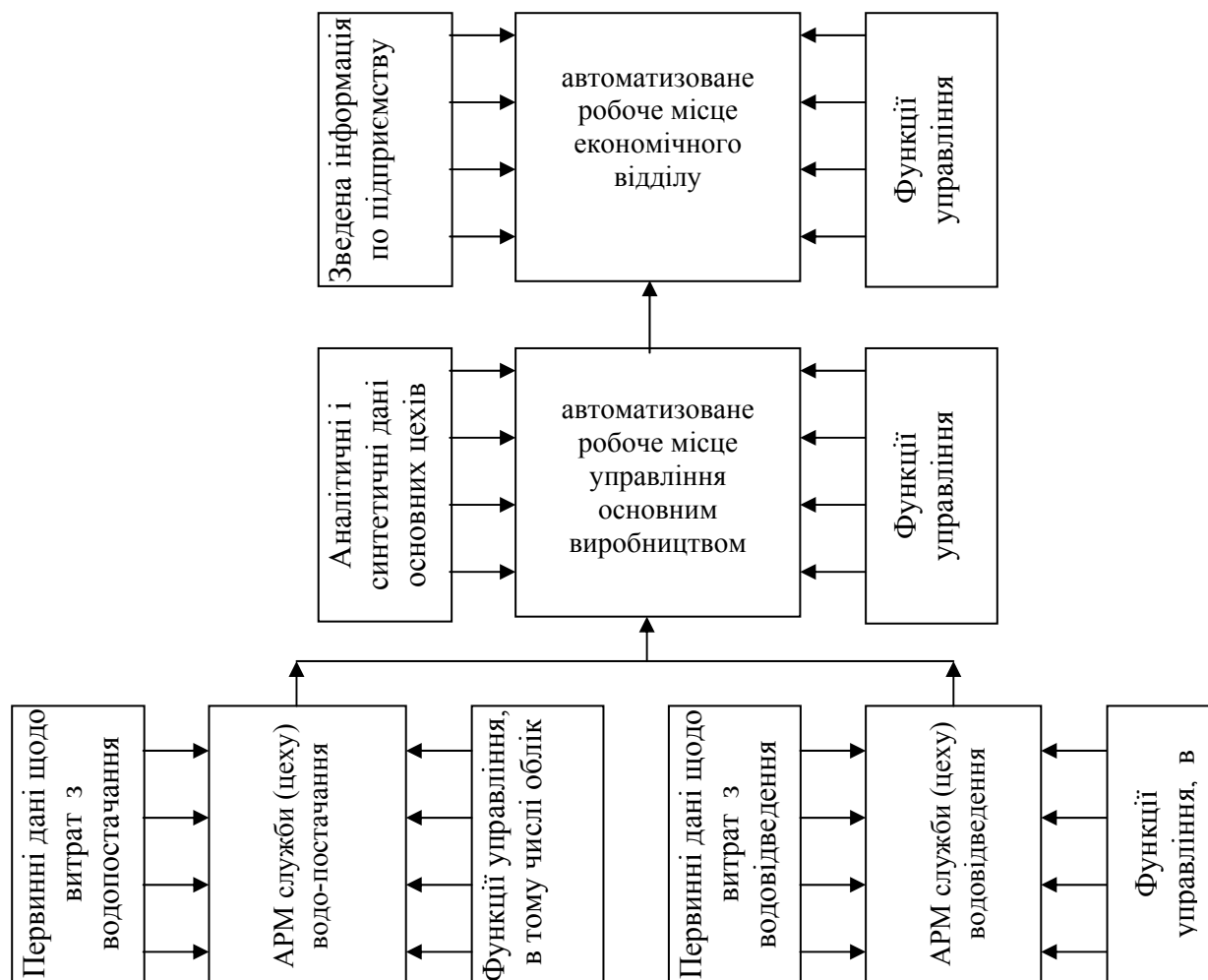


Рисунок 1 – Схема організації процесу управління витратами основним виробництвом водопровідно-каналізаційних підприємств у проектуванні автоматизованої системи

Джерело: розроблено автором.

Крім того, тотожність інформації щодо витрат згідно табл. 1, вказує на її тісний взаємозв'язок і узгодженість. Так облікова інформація формується не з метою обліку, а з метою управління. Те саме можна сказати про планову інформацію й інформацію про відхилення. Фактично облікова інформація про витрати є базою для порівняння з аналогічною інформацією, що планувалася з метою встановлення відхилення за даною ознакою. Тому автоматизована система містить узгоджену інформацію, що вчасно й оперативно надходить до місць прийняття управлінських рішень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На підставі проведеного дослідження обґрунтовано, що при розробці управлінської інформаційної системи доцільним є дотримання принципу підпорядкованості структури інформаційної системи принципам організації та моделювання. Це дасть можливість розробити систему, що створює умови для посилення контролю за діяльністю підрозділів за рахунок оперативного спостереження і своєчасного реагування на відхилення, які знижують можливість досягнення цілей підприємства. На цій підставі запропоновано схему організації процесу управління витратами основним виробництвом підприємств у проектуванні автоматизованої системи, яка узгоджується із розробленою

концептуальною моделлю автоматизованої системи підприємств. Остання передбачає організаційну й інформаційну інтеграцію функцій планування, обліку та контролю в центрах, де безпосередньо здійснюються господарські операції та виникають витрати і сприяє створенню якісно нових можливостей прийняття управлінських рішень щодо витрат діяльності.

Таблиця 1 – Концептуальна модель системи, що поглиблює інтеграційні процеси

№	Ознаки класифікації витрат	Планова інформація	Облікова інформація	Відхилення
1	<i>відношення до окремих сфер діяльності</i>			
1.1	капітальне інвестування	1.1	1.1	1.1
1.2	постачання	1.2	1.2	1.2
1.3	основне виробництво	1.3	1.3	1.3
1.4	допоміжне виробництво	1.4	1.4	1.4
1.5	збут продукції	1.5	1.5	1.5
1.6	інша діяльність	1.6	1.6	1.6
2	<i>відношення до періодів</i>			
2.1	витрати минулого періоду	2.1	2.1	2.1
2.2	витрати поточного періоду	2.2	2.2	2.2
2.3	витрати майбутнього періоду	2.3	2.3	2.3
3	<i>відношення до стадій технологічного процесу</i>			
3.1	витрати на водопостачання	3.1	3.1	3.1
3.2	витрати на водовідведення	3.2	3.2	3.2
4	<i>склад витрат</i>			
4.1	витрати економічних елементів	4.1	4.1	4.1
4.2	витрати цільових напрямків	4.2	4.2	4.2
5	<i>відношення до центрів виникнення і відповідальності</i>			
5.1	цех водопровідного господарства	5.1	5.1	5.1
5.2	цех каналізаційного господарства	5.2	5.2	5.2
5.3	ремонтно-механічний цех	5.3	5.3	5.3
5.4	електроцех	5.4	5.4	5.4
5.5	автотранспортний цех	5.5	5.5	5.5
5.6	ремонтно будівельна дільниця	5.6	5.6	5.6
5.7	абонентський відділ	5.7	5.7	5.7
6	<i>залежність від обсягів виробництва</i>			
6.1	витрати змінні	6.1	6.1	6.1
6.2	витрати постійні	6.2	6.2	6.2
7	<i>спосіб віднесення на продукцію</i>			
7.1	витрати прямі	7.1	7.1	7.1
7.2	витрати непрямі	7.2	7.2	7.2

Джерело: розроблено автором.

Подальші дослідження доцільно вести у напрямку розробки організаційних рішень стосовно автоматизації процесу управління витратами усіх сфер діяльності

підприємств, що дасть можливість у повному обсязі перевести пропозиції стосовно структурної перебудови в автоматизований режим.

Список літератури

1. Агафонова В. О концепции информатизации предприятия [Текст] / В. Агафонова // Бухгалтер и компьютер. – 2003. - №4(43). – С. 34–39.
2. Вербоветька С. Г. Принципи бюджетування підприємства [Текст] / С.Г. Вербоветька // Зб. наук. пр. «Економічний простір». – 2008. – №19. – С. 267–273.
3. Гаркуша, С. А. Комп'ютерний аудит в системі аналізу бухгалтерської інформації [Текст] / С.А. Гаркуша, О.О. Довжик // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 136–141.
4. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет в Украине (с исполъз. нац. стандартов) [Текст] : Учеб. пособие для студентов вузов / В.П. Завгородний. – 5-е изд., доп. и перераб. – К.: Издательство А.С.К., 2003. – 847 с.
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту [Текст] : Навч. посіб / С.В. Івахненко. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
6. Мацкевичус І.С. Управление затратами в АСУП [Текст] / И.С. Мацкевичус, Г.Л. Кальчинскас – М.: Финансы и статистика, 1989. – 221 с.
7. Скопень М.М. Ефективність використання комп'ютерних систем бухгалтерського обліку на підприємствах [Текст] / М.М. Скопень, І.А. Говоруха // Економічний часопис – XXI. – 2011. – №5/6. – С. 41–45.
8. Шелковникова О.В. Цілісність системи бухгалтерського обліку – альтернативний підхід до концепції розподілу обліку на фінансовий та управлінський [Текст] / О.В. Шелковникова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. вип. 7, ч. І – Кіровоград: КНТУ, 2005 – С. 477–484.
9. Шелковникова О.В. Класифікації та інформаційні моделі витрат водопровідно-каналізаційних підприємств [Текст] / О.В. Шелковникова // ДНУ “Економіка: проблеми теорії та практики” – 2004. – Випуск 154: В 5 т. Том 2. – С. 589–601.
10. Шелковникова О.В. Шляхи розширення оперативних можливостей системи обліку витрат водопровідно-каналізаційних підприємства [Текст] / О.В. Шелковникова // ДНУ “Економіка: проблеми теорії та практики” – 2005. – Випуск 203: Том 4. – С. 1195–1204.
11. Шипунова О.В. Розвиток управлінських інформаційних систем [Текст] / О.В. Шипунова // Інноваційна економіка. – 2011.– № 1.– С.32–36
12. Шуремов Е. Необходимые компоненты автоматизированной информационной системы производственного предприятия [Текст] / Е. Шуремов // Бухгалтер и компьютер. – 2003. - №4(43). – С. 32–33.
13. Шуремов Е.Л. Автоматизирование информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита: Учебное пособие для вузов [Текст] / Е.Л. Шуремов, Э.А. Умнова, Т.В. Воропаева – М.: Перспектива, 2001. – 363 с.
14. Щирба М.Т. Концепція управлінського обліку в Україні [Текст] / М.Т. Щирба // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 140–147.

References

1. Ahafonova, V. O. (2003). Kontseptsiyy ynformatyzatsyy predpriyatya. [About the concept of enterprise informatization]. *Buhgalter i komp'yuter – Accountant and a computer*, 4(43), 34-39 [in Russian].
2. Verbovets'ka, S. H. (2008). Pryntsyvy biudzhetuвання pidpriemstva. [Principles of budgeting of the enterprise]. *Zb. nauk. pr. «Ekonomicznyj prostir» – Scientific Papers "Economic Space"*, 19, 267-273 [in Ukrainian].
3. Harkusha, S. A. (2014). Komp'yuternyj audyt v systemi analizu bukhgalters'koi informatsii. [Computer audit in system analysis of accounting information]. *Economic analysis: scientific research journal. Ternopil's'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet; redkol.: V. A. Derij (holov. red.) ta in. Ternopil': Vydavnycho-polihrafichnyj tsentr Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu «Ekonomiczna dumka»*, 15, 2, 136-141 [in Ukrainian].
4. Zavhorodnyj, V.P. (2003). *Accounting in Ukraine (using national standards)*. (5-th ed.). K.: Yzdatel'stvo A.S.K.

5. Ivakhnenkov, S.V. (2003). *Informatsijni tekhnologii v orhanizatsii bukhholders'koho obliku ta audytu. [Information technologies in the accounting and auditing]*. K.: Znannia-Pres [in Ukrainian].
6. Matskevychus, Y.S., & Kal'chynskas, H.L. (1989). *Upravlenye zatratamy v ASUP. [Cost management in the AMSC]*. M.: Fynansy y statystyka [in Russian].
7. Skopen', M.M. (2011). Efektyvnist' vykorystannia komp'iuternykh system bukhholders'koho obliku na pidpriemstvakh. [The efficiency of the computer systems of accounting in enterprises]. *Ekonomichnyj chasopys - Economic Journal*, 5/6, 41-45 [in Ukrainian].
8. Shelkovnykova, O.V. (2005). Tsilisnist' systemy bukhholders'koho obliku – al'ternatyvnyj pidkhid do kontseptsii rozpodilu obliku na finansovij ta upravlins'kyj. [The integrity of the accounting system is an alternative approach to the concept of allocation into the financial and accounting management]. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu: Ekonomichni nauky – Proceedings of Kirovograd National Technical University: Economics*, 7, Vol.1 (pp.477-484). Kirovohrad: KNTU [in Ukrainian].
9. Shelkovnykova, O.V. (2004). Klasyfikatsii ta informatsijni modeli vytrat vodoprovodno-kanalizatsijnykh pidpriemstv. [The classification of information cost models of water and sewerage companies]. *DNU "Ekonomika: problemy teorii ta praktyky" - DNU "Economy: problems of theory and practice"*, 154, Vol. 2, 589-601 [in Ukrainian].
10. Shelkovnykova, O.V. (2005). Shliakhy rozshyrennia operatyvnykh mozhlyvostej systemy obliku vytrat vodoprovodno-kanalizatsijnykh pidpriemstva. [The way of expanding the operational possibilities of accounting cost systems]. *DNU "Ekonomika: problemy teorii ta praktyky" - DNU "Economy: problems of theory and practice"*, 203, Vol. 4, 1195-1204 [in Ukrainian].
11. Shypunova, O.V. (2011). Rozvytok upravlins'kykh informatsijnykh system. [The development of management information systems]. *Innovatsijna ekonomika - Innovative Economy*, 1, 32-36 [in Ukrainian].
12. Shuremov, E. (2003). Neobkhodymye komponenty avtomatyzirovannoj ynformatsyonnoj systemy proyzvodstvennoho predpriyatiya. [The required components of automated information system of production enterprises]. *Bukhhalter y komp'iuter - Accountant and a computer*, 4(43), 32-33 [in Russian].
13. Shuremov, E.L., Umnova, E.A., & Voropaeva, T.V. (2001). *Avtomatyzirovanye ynformatsyonnye systemy bukhholders'koho ucheta, analiza, audyta. [Automate information systems of accounting, analysis, audit]*. M.: Perspektiva [in Russian].
14. Schyrba, M.T. (2012). Kontseptsii upravlins'koho obliku v Ukraini. [The concept of management accounting in Ukraine]. *Innovatsijna ekonomika - Innovative Economy*, 3(29), 140–147 [in Ukrainian].

Elena Shelkovnykova, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Management Information System of the Enterprise: the Principles of Design and the Conceptual Model

The aim of the article is to study the principles of designing an automated management information system and the development of a conceptual model of the automated system of enterprises.

The analysis of existing approaches to improve management in terms of automation has been shown that the complex integrated management enterprise system of all functions and objects is the most rational to use. Practical solutions about the restructure and design of principles are consistent with the author's approach to the organization and simulation is the sufficient ground for the formation of schemes of process cost management of enterprises in the design of the automated system. Moreover, the development of solutions in the field of cost modeling considers the specific costs plumbing businesses and includes the necessary features of forming the planning and the accounting indicators of management goal.

The expediency of the principle of subordination of the information system of the organization and principles of modeling are substantiated in the article; the organization scheme of the process of cost management of the main production enterprises in designing automated systems of companies has been suggested.

designing, automated control system of the enterprise, general model, integration of management functions, object-orientation task

Одержано (Received) 19.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 23.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 332.122

О.М. Шинкаренко, доц., канд. екон. наук*Черкаський навчально-науковий інститут банківської справи ДВНЗ УБС, м. Київ, Україна***Н.М. Бразілій**, доц., канд. екон. наук*Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна*

Методичні аспекти аналізу фінансових результатів страхових компаній

В статті визначена необхідність розробки методичного підходу до аналізу фінансових результатів страхових компаній. Запропонована методика аналізу, яка включає такі етапи, як: аналіз результатів страхової діяльності, аналіз витрат, аналіз доходів і аналіз фінансових результатів. Її застосування виступає базою для обґрунтування ефективних управлінських рішень щодо спрямування ресурсів компанії у напрямку досягнення стратегічних цілей та виконання тактичних завдань.

страхова компанія, страхова діяльність, фінансовий результат, доходи, витрати

О.Н. Шинкаренко, доц., канд. екон. наук*Черкаський учебно-научный институт банковского дела ГВУЗ УБД, г. Черкассы, Украина***Н.Н. Бразілій**, доц., канд. екон. наук*Черкаський державний технологічний університет, г. Черкассы, Украина*

Методические аспекты анализа финансовых результатов страховых компаний

В статье определена необходимость разработки методического подхода к анализу финансовых результатов страховых компаний. Предложена методика анализа, которая включает такие этапы, как: анализ результатов страховой деятельности, анализ затрат, анализ доходов и анализ финансовых результатов. Ее применение выступает базой для обоснования эффективных управленческих решений относительно использования ресурсов компании в направлении достижения стратегических целей и выполнения тактических задач.

страховая компания, страховая деятельность, финансовый результат, доходы, затраты

Постановка проблеми. В останні роки страховий ринок в Україні розвивається досить швидкими темпами, зростає попит на страхові послуги. Це є визначальним фактором формування стабільної фінансової системи держави, оскільки страхування є однією з її важливих складових. Страхові компанії, як і інші підприємства і організації, зацікавлені в ефективній роботі, яка визначається перевищенням доходів над витратами. Узагальнюючим показником діяльності страхової компанії є фінансовий результат, який обчислюється в розрізі видів діяльності компанії та виступає найважливішим об'єктом бухгалтерського обліку. Саме на основі інформації про фінансовий результат формується думка про стан і перспективи діяльності страховика.

Аналіз показників результатів діяльності страховика дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення, що у свою чергу сприятимуть стабільному та незалежному функціонуванню страхової компанії. Саме тому дослідження проблеми щодо особливостей його здійснення і напрямків удосконалення має важливе значення в діяльності страховиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження особливостей діяльності страхових компаній внесли такі вчені-економісти, як В.Д.Базилевич [2] та Н.М. Внукова [3], [4], які досліджували особливості практичної діяльності суб'єктів страхового бізнесу в Україні. Теоретико-методичним аспектам діяльності страховиків присвячені навчально-методичні посібники М. М. Александрова [1], О.Д.Вовчак [5], С.С. Осадець [11], В.В. Шахова [14]. Вивченням особливостей страхування підприємницького ризику присвячена монографія Н.М. Яшина [16]. Страхові послуги в своїй праці досліджувала Яворська Т.В. [15]. Щодо нормативного регулювання аналізу діяльності страхових компаній, то воно включає Рекомендації

щодо аналізу діяльності страховиків: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.03.2005 № 3755 [13]. Проте цей документ регламентує аналіз діяльності страхових компаній лише в частині аналізу фінансового стану.

Постановка завдання. Мета написання статті полягає у дослідженні наукових доробків в області оцінки фінансової діяльності страхових компаній з метою узагальнення досвіду та формування власної методики аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринку кожне страхове підприємство повинно правильно оцінювати свій економічний потенціал, виробляти стратегію подальшого розвитку, здійснювати об'єктивну оцінку платоспроможності, забезпечувати фінансову стійкість компанії.

Законом України «Про страхування» встановлено, що страховиками визнаються фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств із додатковою відповідальністю згідно з Законом України «Про господарські товариства» з урахуванням особливостей, передбачених Законом України «Про страхування», а також ті, що одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності [9].

Головною особливістю діяльності страхової компанії є те, що на відміну від сфери виробництва, де товаровиробник спочатку здійснює витрати на випуск продукції, а потім уже компенсує їх за рахунок виручки від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальника, створюючи необхідний страховий фонд, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами [11, с. 121-122].

Оцінка й контроль результативності функціонування страхової компанії повинні здійснюватись на основі відповідних показників, які, характеризуючи фінансові сторони діяльності страховика, можуть бути надійним інструментом управління. Дослідження наукових доробків в області оцінки фінансової діяльності страхових компаній показало, що поки передчасно говорити про будь-яку цілісну систему показників оцінки результатів діяльності страховика. Така система поки не розроблена, що і обумовлює подальший пошук ефективних рішень.

Труднощі розробки такої системи оцінки фінансових результатів обумовлені тим, що в теперішній час існує велика кількість показників, що характеризують окремі аспекти діяльності страхових компаній, зокрема, аналіз операцій страхування, перестрахування, аналіз ризиків і т.д., а конкретно аналізу фінансових результатів страхової компанії було приділено мало уваги. Дискусійним є питання про кількість показників, які всебічно розкриють зміст діяльності страхової компанії. У цьому контексті ми із усього різноманіття обрали найбільш суттєві показники, що якісно характеризують фінансові результати діяльності страхової компанії і, на цій основі, сформулювали модель аналізу фінансових результатів страхової компанії – послідовність етапів кількісної та якісної оцінки для формування інформаційної бази щодо прийняття управлінських рішень, яка наведена на рис. 1.

Інформація про доходи, витрати та фінансові результати страхової компанії відображається в таких формах звітності як: Форма №2 «Звіт про фінансові результати» та в спеціалізованій формі звітності, яка відображає специфіку страхової діяльності, «Звіт про доходи і витрати страховика». Звіт про фінансові результати, зміст і форма якого та загальні вимоги до розкриття статей визначені Національним положенням (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наводить інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період [11]. Форма «Звіт про доходи та витрати страховика» є звітом про фінансові результати діяльності страховика в розрізі складових доходів та витрат [7, с. 141].

Першим етапом моделі аналізу фінансових результатів страхової компанії є аналіз результатів страхової діяльності. Даний етап передбачає аналіз за такими показниками:

1. Показник «Кількість укладених договорів» застосовується для характеристики страхового портфеля і рівня охоплення страхового поля, попиту на страхову послугу, визначення місця страхової організації на страховому ринку. Цей показник доцільно розглядати в динаміці.

2. Показник «Страхові премії (платежі)» характеризує величину коштів, одержаних страховиком за договорами страхування та перестраховування. Даний показник визначається в цілому по компанії, по окремим видам страхування і у розрахунку на один договір.

Чим більшою є сума зібраних премій, тим краще. Сума зібраних страхових премій характеризує об'єм страхового портфеля страхової компанії. Що він більший, то більш фінансово спроможною є страхова компанія, тобто тим більшою мірою вона спроможна відповідати за своїми зобов'язаннями перед клієнтами. Це пов'язано з тим, що страхування базується на так званому «ефекті рідкісних подій», який полягає в тому, що страхові події відбуваються з певною ймовірністю, а отже, страхові внески, зібрані зі всіх застрахованих, йдуть на виплати тим з них, які зазнали втрат внаслідок настання страхового випадку.

Страхові премії (платежі) є первинним доходом страховика та основою подальшого обороту коштів, джерелом фінансування інвестиційної діяльності. Страхові платежі визначаються за формулою 1:

$$ЗСП = СНСП_{зв. п.} + СНЗСП_{поч. зв. п.} - СНЗСП_{к. зв. п.}, \quad (1)$$

де ЗСП – зароблені страхові премії;

СНСП_{зв. п.} – сума надходжень страхових платежів за звітний період;

СНЗСП_{поч. зв. п.} – сума незароблених страхових платежів на початок звітного періоду;

СНЗСП_{к. зв. п.} – сума незароблених страхових платежів на кінець звітного періоду.

Суму незароблених страхових платежів можна визначити за допомогою формули 2:

$$UPR = \frac{Pb * (t - d)}{t}, \quad (2)$$

де UPR – резерв незароблених премій за договором страхування;

Pb – базова страхова премія за договором;

t – термін дії договору;

d – число днів з моменту початку дії договору до дати розрахунку.

На підставі визначеної величини незаробленої премії за кожним договором страхування обчислюється сумарна величина резерву.

3. Показник «Страхові виплати» характеризує розмір коштів, фактично сплачених компанією по страховим випадкам. Виплати страховик здійснює згідно з договором страхування або керуючись законодавством на підставі заяви страхувальника (його правонаступника або третіх осіб, визначених умовами страхування) і страхового акта (аварійного сертифіката), що складається страховиком або уповноваженою ним особою (аварійним комісаром) у формі, яку визначає сам страховик.

Обсяг страхових виплат характеризує ступінь виконання страховими компаніями своїх зобов'язань перед клієнтами, а також умови страхування, зокрема, методику обрахування збитку. Бувають випадки, коли деякі компанії збирають за певний період великий обсяг страхових премій і посідають в рейтингах за цією ознакою перші місця. В той же час, виплати відшкодувань у цих компаній дуже низькі. До

певної міри це можна пояснити тим, що здійснюються превентивні заходи і настання страхових випадків не призводить до значних збитків, або ж певними особливостями періодичності зміни погодних умов (деякі роки за погодними умовами можуть бути більш сприятливими, ніж інші). Але все-таки слід звертати увагу на цей показник, і якщо він стабільно є досить низьким, то цей факт має насторожити потенційного клієнта такої страхової компанії [10, с. 23-24].

Головні два показники, які завжди присутні в таблицях рейтингів страхових компаній, – це сума зібраних премій та обсяг виплат (відшкодування) у разі настання страхових випадків. У таблицях рейтингів компанії зазвичай розташовують у порядку спадання цих показників (від найвищих до найнижчих значень). Крім абсолютних значень суми зібраних премій та обсягу виплат страхової компанії, корисно подивитися також на показник їх співвідношення. Цей показник носить назву «брутто-норма збитковості», а ще його називають «коефіцієнт понесених збитків» чи просто «рівень виплат». Рівень виплат страхової компанії розраховується як відношення суми всіх виплат за конкретний період до суми зібраних премій за цей самий період, помножене на 100%. Межі, в яких може перебувати цей показник, залежать від рівня розвитку страхового ринку. На етапі становлення страхового ринку цей показник може перебувати в межах 15-60%. Для західних страхових компаній він вищий (за деякими видами страхування може досягати 70%-90%). Для більшості реально працюючих компаній в Україні рівень виплат складає від 40% до 60% [15, с. 82].

Наступним етапом аналізу фінансових результатів страхової компанії є аналіз доходів. Такий показник як «Сукупні доходи страхової компанії» розглядається у динаміці. При цьому вивчається його склад, структура і фактори збільшення (зменшення). Доходи (виручка) страхової компанії відрізняються різноманітністю, мають свою специфіку і поділяються на три групи: доходи від власне страхової діяльності, доходи від інвестиційної та фінансової діяльності, тобто пов'язані із інвестуванням і розміщенням тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів) і інших доходів від звичайної господарської діяльності.

Третій етап моделі аналізу фінансових результатів - це аналіз витрат. Витрати страховика залежать від характеру його діяльності, яка передбачає проведення власне страхування (страхових операцій) і виконання страховиком ролі активного інвестора, тобто інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів страхових резервів та власних коштів.

Головним елементом витрат є виплати страхового відшкодування і викупних сум. Аналізуючи витрати страхової компанії, необхідно дослідити показники динамічного ряду, приріст показника, що обумовлений середнім розміром виплат у розрахунку на один договір і кількістю виплат, виявити закономірності в зміні витрат страхової організації з виплати страхового відшкодування. Аналіз останніх необхідно здійснювати в розрізі страхових ризиків, видів страхування, страхових організацій, використовуючи показник розміру виплат на одну гривню страхових платежів [16, с. 264-264].

Останнім етапом моделі є аналіз фінансових результатів. Важливість отриманих показників аналізу фінансових результатів обумовлена тим, що вони характеризують здатність виконувати свої зобов'язання і при наявних умовах, і в разі імовірнісних несприятливих змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Для ефективності необхідно провести аналіз за такими показниками:

1. Показник «Прибуток у тарифах». Головним джерелом формування прибутку від страхових операцій є прибуток у тарифах, який під час калькуляції навантаження закладається в тарифну ставку як самостійний елемент ціни страхової послуги. Частка прибутку в тарифах встановлюється у відсотках або в абсолютному розмірі. Як елемент

тарифу прибуток відіграє важливу роль у регулюванні попиту та пропозиції з окремих видів страхування, оскільки всі інші елементи тарифу мають суто об'єктивну основу. Прибуток у тарифах слід відрізнити від фактичного прибутку від проведення страхових операцій, джерелом якого може бути будь-який елемент тарифу, а величина формується під впливом низки внутрішніх і зовнішніх факторів.

2. Показник «Прибуток від інвестиційної діяльності» являє собою різницю між доходами і витратами, пов'язаними із інвестиційною діяльністю. Прибуток від інвестицій надає широкі можливості для розширення страхової відповідальності та зниження тарифів за окремими видами страхування, зміцнення матеріально-технічної бази страховика та інших напрямів розвитку страхової справи.

3. Показник «Фактичний прибуток» являє собою різницю доходів за звітний період і понесених витрат страховика. Крім цього, на його величину впливають результати інвестиційної діяльності страховика.

4. Показник «Чистий прибуток» характеризує фінансовий результат діяльності страхової компанії за вирахуванням податків і обов'язкових платежів у державний бюджет [5, с. 145].

Крім абсолютний визначають і відносні показники оцінки фінансових результатів діяльності страхової компанії.

Основними відносними показниками фінансових результатів виступають показники рентабельності, оскільки саме ці показники відображають співвідношення прибутку з витратами, обсягами діяльності тощо (табл. 1) [6, с. 182-184].

Таблиця 1 – Показники рентабельності страхової компанії

Назва	Формула	
Рентабельність страхової послуги	$P_{noc} = \frac{\Pi_{факт}}{B} * 100\%$	Пфакт – фактичний прибуток; В – витрати страхової компанії.
Рентабельність продаж	$P_{np} = \frac{\Pi_{чис}}{C_{пл}} * 100\%$	Пчис – чистий прибуток; Спл – страхові платежі
Рентабельність страхової справи	$P_{спр} = \frac{\Pi_{тар}}{ВВС} * 100\%$	Птар – прибуток у тарифах; ВВС – витрати на ведення справи
Рентабельність інвестиційної діяльності	$P_{инв} = \frac{\Pi_{инв}}{СР} * 100\%$	Пинв – прибуток від інвестиційної діяльності; СР – страхові резерви
Рентабельність активів	$P_{акт} = \frac{\Pi_{чис}}{A} * 100\%$	А – середньорічна вартість активів
Рентабельність власного капіталу	$P_{к} = \frac{\Pi_{чис}}{ВК} * 100\%$	ВК – власний капітал

Джерело: складено авторами на підставі [5, 6, 10].

Особливістю визначення цих показників рентабельності є те, що в кожному конкретному випадку для розрахунку використовується певний вид прибутку страхової компанії.

Зазначені показники рентабельності розглядаються дwoяко: з однієї сторони, ці показники використовуються для оцінки фінансових результатів діяльності страхової

компанії, з другої – вони є показниками, які характеризують один із аспектів фінансового стану страховика.

Для характеристики динаміки рентабельності по групах страхувальників використовується система індексів середніх величин, а саме:

а) індекс змінного складу обчислюється за формулою 3:

$$I_{zc} = \frac{\sum K_1 i_1}{\sum K_0 i_0}, \quad (3)$$

де I_{zc} – індекс змінного складу;

K – загальний обсяг страхових платежів;

i – частка страхових платежів окремих груп страхувальників в їх загальному обсязі.

б) індекс фіксованого складу показує, як змінилася середня рентабельність по компанії в цілому за рахунок динаміки рентабельності страхових платежів по окремих групах страхувальників, його розрахунок представлено формулою 4:

$$I_{fc} = \frac{\sum K_1 i_1}{\sum K_0 i_1} * 100\%, \quad (4)$$

де I_{fc} – індекс фіксованого складу;

K – загальний обсяг страхових платежів;

i – частка страхових платежів окремих груп страхувальників в їх загальному обсязі.

в) індекс структурних зрушень свідчить, як змінилась середня рентабельність по компанії в цілому тільки за рахунок зміни розподілу страхових платежів по групах страхувальників, даний показник можна знайти за формулою 5:

$$I_{cp} = \frac{\sum K_0 i_1}{\sum K_0 i_0} * 100\% \quad (5)$$

де I_{cp} – індекс структурних зрушень;

K – загальний обсяг страхових платежів;

i – частка страхових платежів окремих груп страхувальників в їх загальному обсязі [15].

Важливе аналітичне значення має формування нерівності, яка називається «золотим правилом економіки підприємства» та визначається за формулою 6:

$$t_{np} > t_d > t_{kan} > 100\%, \quad (6)$$

де t_{np} – темп зростання чистого прибутку;

t_d – темп зростання доходу;

t_{kan} – темп зростання власного капіталу.

Для страхової компанії, на нашу думку, це правило повинно мати наступний вигляд (формула 7):

$$t_{np} = t_d = t_{cn} > t_{kan} > 100\%, \quad (7)$$

де t_{cn} – темпу росту страхових платежів.

Рівність тут обґрунтовується тим, що необхідно сформувати резерви, яких буде достатньо для забезпечення страхових виплат за договорами страхування. Відповідно прибуток і дохід страхової компанії буде залежати від надходження страхових премій та імовірності настання страхових випадків, оскільки ці показники заздалегідь визначаються як певний відсоток від нетто-премії. А тому прибуток від страхової діяльності не піддається контролю зі сторони страхової компанії. Ми припускаємо, що нетто-тарифи повністю покривають збитки отримані страхувальниками. А звідси, прибуток має зростати тими ж темпами, що і дохід та зібрані премії.

Таким чином, показники фінансових результатів діяльності страхової компанії являють собою вихідну інформацію для оцінки функціонування страховика і контролю

реалізації вибраної стратегії. Вони дозволяють виявити малоефективні і збиткові види страхування і визначити напрямки підвищення їх ефективності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Діяльність страхових компаній істотно відрізняється від інших видів підприємницької діяльності. Основною відмінністю є прагнення страхової компанії брати на себе ризики різних суб'єктів господарювання, проте основною метою діяльності страховика, як і інших суб'єктів підприємницької діяльності, є отримання позитивного фінансового результату. В умовах нестабільного ринку страхових послуг контрагентам і потенційним інвесторам страхових компаній важливо мати уявлення про поточний фінансовий стан компанії, прогнози її майбутньої діяльності. Найбільш точно це можливо дізнатися, проаналізувавши фінансові результати страхової компанії.

Ефективне управління страховою компанією потребує системного підходу до економічного аналізу господарської діяльності на базі аналітичних і синтетичних показників оцінки результатів роботи страховика. Розроблена на основі узагальнення та систематизації наукових підходів до аналізу результатів діяльності страхових компаній модель дозволить об'єктивно оцінити функціонування страхової компанії, виявити її можливості та проблеми.

Застосування запропонованої моделі аналізу фінансових результатів створює перспективи подальших наукових досліджень в напрямку обґрунтування ефективних управлінських рішень щодо спрямування ресурсів компанії у напрямку досягнення стратегічних цілей та виконання тактичних завдань.

Список літератури

1. Александрова М. М. Страхування [Текст] : Навч.-метод. посіб. / М.М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. Базилевич В.Д. Страхова справа [Текст] / В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич. - К.: Знання, 2005. – 351с.
3. Внукова Н.Н. Практика страхового бізнесу [Текст] : навч. посіб. / Н.Н. Внукова. – К.: Либра, 2003. – 80 с.
4. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика [Текст] : Навч.-метод. посібник / Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко, Д.В. Кондратенко; Н.М. Внукова (заг.ред.). – Х.: Бурун Книга, 2004. – 371 с.
5. Вовчак О.Д. Страхування [Текст] : Навч. посіб. / О.Д. Вовчак – Л.; Новий Світ-2000, 2004. – 480 с.
6. Галасюк О.Д. Аналіз фінансової звітності страхових компаній [Електронний ресурс] / О.Д. Галасюк // Наукова бібліотека – 2010. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2010_6/pdf/galasyuk.pdf
7. Гончаренко О.О. Особливості обліку та формування звітності страхових компаній [Текст] / О.О. Гончаренко, Т.А. Гоголь // Наукова бібліотека – Вісник Чернігівського державного технологічного університету: Зб. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – №1 (48). – С. 411–425.
8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996 від 19.07.1999р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
9. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.
10. Лісовал В.М. Оцінка результатів діяльності страхової компанії [Електронний ресурс] / В.М. Лісовал // Наукова бібліотека – 2011. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2009_2/Lisoval_209.htm
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
12. Осадець С.С. Страхування [Текст] : Підручник / С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
13. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.03.2005 № 3755 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v3755486-05>.

14. Шахов В.В. Страхування [Текст] : Підручник для вузів / В.В. Шахов. – М.: ЮНІТИ, 2003. – 311 с.
15. Яворська Т.В. Страхові послуги [Текст] : Навч. посіб. / Т.В. Яворська – К., 2008. – 350 с.
16. Яшина Н.М. Теоретико-методологічні основи страхування підприємницького ризику [Текст] : [монографія] / Н.М. Яшина. – ФГОУ ВПО «Саратовський ДАУ». – Саратов, 2006. – 411 с.

References

1. Aleksandrova, M. M. (2002). *Strakhuvannia [The Insurance]*. K.: TsUL [in Ukrainian].
2. Bazylevych, V.D., & Bazylevych, K.S. (2005). *Strakhova sprava [The Insurance Business]*. K.: Znannia [in Ukrainian].
3. Vnukova, N. N. (2003). *Praktika strahovogo biznesa [The practice of insurance business]*. K.: Libra [in Russian].
4. Vnukova, N.M., Uspalenko, V.I., Vremenko, L.V., & Kondratenko, D.V. (2004). *Insurance: Theory and Practice: Textbook*. N.M. Vnukova (Ed.). Kh.: Burun Knyha.
5. Vovchak, O.D. (2004). *Strakhuvannia [Insurance]*. L.: Novyi Svit-2000 [in Ukrainian].
6. Halasiuk, O.D. (2010). Analiz finansovoi zvitnosti strakhovykh kompanii [The Analysis of financial statements of insurance companies]. *Naukova biblioteka - Scientific Library*. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2010_6/pdf/galasyuk.pdf [in Ukrainian].
7. Honcharenko, O.O., & Hohol, T.A. (2011). Osoblyvosti obliku ta formuvannia zvitnosti strakhovykh kompanii [The Features of accounting and reporting of insurance companies]. *Naukova biblioteka - Visnyk Chernihivskoho derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu - Research Library - Journal of Chernihiv State Technological University, 1(48)*, 411-425 [in Ukrainian].
8. The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» № 996 from 19.07.1999. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> [in Ukrainian].
9. The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» №996 from 19.07.1999. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0> [in Ukrainian].
10. Lisoval, V.M. (2011). Otsinka rezultativ diialnosti strakhovoi kompanii [The evaluation of the results of the insurance company]. *Naukova biblioteka - Scientific Library. archive.nbuv.gov.ua*. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2009_2/Lisoval_209.htm [in Ukrainian].
11. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» vid 07.02.2013 r. [National provision (Standard) 1 «General Requirements for Financial Reporting» of 07.02.2013]. (n.d.). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> [in Ukrainian].
12. Osadets, S.S. (2002). *Insurance*. (2d ed.). K.: KNEU.
13. Pro zatverdzhennia Rekomendatsii shchodo analizu diialnosti strakhovykh : Rozporiadzhennia Derzhavnoi komisii z rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy vid 17.03.2005 № 3755 [On approval of recommendations on the analysis of insurers: Resolution of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine from 17.03.2005 number 3755]. (n.d.). *zakon.nau.ua*. Retrieved from <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v3755486-05> [in Ukrainian].
14. Shakhov, V.V. (2003). *Strakhuvannia [Insurance]*. M.: YuNYTY [in Ukrainian].
15. Yavorska, T.V. (2008). *Strakhovi posluhy [Insurance services]*. Kyiv. [in Ukrainian].
16. Yashyna, N.M. (2006). *Teoretyko-metodolohichni osnovy strakhuvannia pidpriemnytskoho ryzyku [Theoretical and methodological basis of insurance business risk]*. Saratov: FHOУ VPO «Saratovskiy DAU» [in Ukrainian].

Olga Shynkarenko, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Cherkassy Institute of Banking of University of Banking of the National Bank of Ukraine, Cherkassy, Ukraine

Natalia Brazili, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Cherkassy State Tehnological University, Cherkassy, Ukraine

Methodological Aspects of the Analysis of the Financial Results of Insurance Companies

The article investigates scientific achievements in the field of assessing the financial activities of insurance companies in order to summarize the experience and form their own methods of analysis.

Evaluation and monitoring of effectiveness of functioning of the insurance company should be based on relevant indicators that characterize the financial aspects of the insurer and can be a reliable management tool.

The article is identified the need to develop methodological approach to the analysis of the financial performance of insurance companies. The method of analyzing the financial results of the insurance company includes the sequence of quantitative and qualitative assessment to form an information base for decision-

making. The technique consists of groups of indicators that study results of the insurance activity, cost analysis, revenue analysis and analysis of financial results.

insurance company, insurance activities, financial results, revenues, expenses

Одержано (Received) 28.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 23.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

UDC 339.162:339.15:657.422.8

Nataliia Poddubna, postgraduate

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

The Influence of Improvement of Accounting of Income from Sales of Goods on the Efficiency of Retail Enterprises of Consumer Cooperation

The results of study of the process of income accounting of retail enterprises of consumer cooperation were described in article. The main problems that arise in the analyzed entities practice have been determined. The proposals which were substantiated can improve the information content of accounting, and as a result to improve the operation of the enterprise in general.

income from trading activities, goods, financial accounting, management accounting, accounts of accounting, retail trade enterprises

Н.М. Поддубна, асп.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

Вплив удосконалення обліку доходів від реалізації товарів на ефективність діяльності роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації

У статті наведено результати дослідження стану обліку доходів роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації. Визначено основні проблеми, які виникають в практичній діяльності проаналізованих суб'єктів господарювання. Обґрунтовано пропозиції для посилення інформативності обліку та покращення ефективності роботи підприємства у цілому.

доход від торговельної діяльності, товари, фінансовий облік, управлінський облік, рахунки обліку, роздрібні торговельні підприємства

Statement of the problem. Present-day retail enterprises of consumer cooperation have to take measures to "survive" in tough market conditions. It is quite difficult to implement due to the rapid transformations that occur both at the macro level (political, economic, social and other spheres), and micro level (within a business entity). The main indicator of economic activity of a business entity especially retail enterprises in the market conditions is the profit. Income is the main factor that makes it possible to reimburse the costs of an enterprise, to fulfil budget commitments at all levels and as a result to get a profit. Thus, in order to operate effectively and improve their activity retail enterprises of consumer cooperation should pay much attention to the organization of the process of income account from the sales of goods.

Analysis of recent researches and publications. The research of the process of accounting in trade activity and income account in particular was done by the following scholars: Butynets F. F. [1], Veryha Y. A. [13], Holov S. F. [2], Kostyuchenko V. M. [6], Polyanska O. A. [11] and others. Podolyanchuk O. A. [9] pays attention to the definition of the category «income» and develops the classification line for management objectives; Holub N. M. [3] concentrates on the improvement of income account according to the requirements of international standards; Deriy V. [4] pays attention to the study of the meaning and position

of income in the activity of enterprises. He also substantiates the names of synthetic and analytical accounts. However, imperfections of the current regulatory framework and new challenges faced by retail enterprises from sales of goods still need improvement. This fact confirms the relevance of the study.

Statement of the objective. The objective of the study is elucidation of the improvement of income account from sales of goods on the efficiency of operation of retail enterprises of consumer cooperation.

The main material. The main purpose of retail enterprises of consumer cooperation is to sell goods to population, so the structure of income of these enterprises includes the income from selling goods taking leading position. Since financial accounting is regulated by the state, then any individual "innovations" and "implementations" involving deviations from the standard regulations are illegal. The situation is completely different with management accounting which primarily addresses the needs of senior staff in the process of making tactical and strategic decisions in enterprise management, while the regulated financial accounting is aimed at financial reporting. It is worth mentioning that the article is not aimed to somehow "correct" the activity of retail enterprises according to the interests of the owners and hired managers. On the contrary, the article's objective is to stimulate the enterprises to use in their activity management accounting and therefore, the final result will be similar to financial. The main difference and the argument lie in the fact that the first one (management accounting) is wider and more informative by its structure and content as it provides data about the activity of every structural division of the enterprise as well as in the context of responsible people (managers).

The confirmation of this viewpoint can be found in the monograph "Product stock: the problems of accounting, control and reporting" where it is said that management accounting is a constituent part of the management process. In the frames of this part there appears important information to identify the strategies and to plan future operations, to control current activity, optimize resource exploitation and to assess company performance [13, p.74].

Various contradictions arise concerning the income accounting at retail enterprises. First of all, the inconsistency arises because of different interpretation of the category "income". In the process of studying economic and normative literature and communicating with practitioners we found out that the concept "income", "receipts" and "profit" are often used equally. In order to find out the attitude of the staff to these categories we conducted a survey among 25 people (11 people have full higher education and 14 people have non-full or basic education). The average working experience in retailing is 15 years. The survey covered managerial personnel, accountants, employees from planning and sales departments and also shop-assistants. All of them were asked if "there is any difference among the categories 'income', 'receipts' and 'profit'".

As the research results show (Fig. 1) all respondents consciously or subconsciously admitted the existing difference. While defining the differences the practitioners singled out the method of accounting, the method of receiving or the constituents of the concepts. But all their comments were not clear but chaotic and even "blurred".

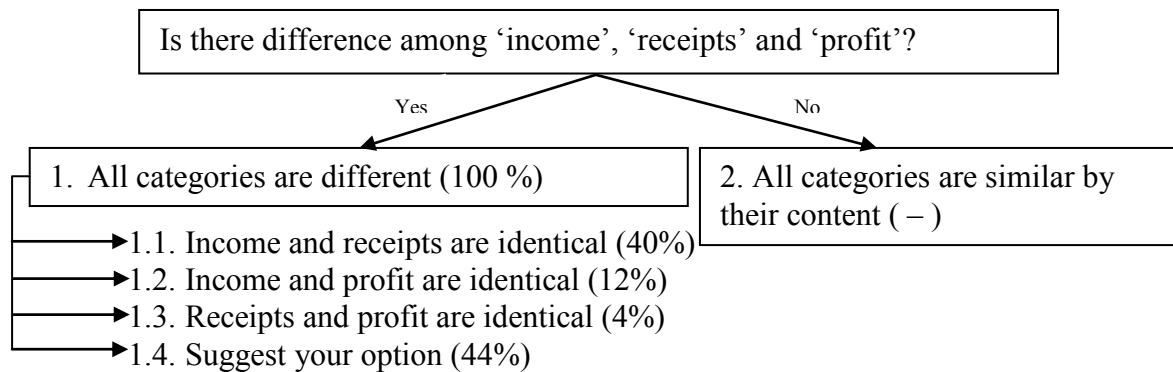


Figure 1 – The survey results of the employees of retailers of consumer cooperation

Resource: compiled by the autho.

Item 1.4 (Picture 1) contained “suggest your option” phrase. It is revealing that this option was chosen by accountants (irrespectively of their education level) who stated that receipts are proceeds. In other words proceeds are the received cash from retailing and income is a defined potential economic benefit which is counted but not received. But they say they do not single them out in the process of accounting due to the present normative and legal regulations.

Studying the normative documents we may observe that the methodological bases of the formation of information about incomes in accounting and presenting this information in financial reports regulate the National Provisions (Standards) of Accounting 1 «General Requirements for Financial Reporting» [8] and Provisions (Standards) of Accounting 15 «Income» [10]. The variance of some principles of the standards questions the authenticity of certain indicators of financial reporting. This fact may distort general financial situation of a retail enterprise. The identification of the concepts income and receipts is reflected in the National Provisions (Standards) of Accounting 15 “income” and in the order of the Ministry of Finances of Ukraine “About confirmation of changes in some normative and legal acts of accounting of the Ministry of Finances of Ukraine” [5]. Item 4 of the changes states that “income (receipts) from selling products (products, work, services) is the total income (receipts) from selling products, work or services without calculations of given discounts or returns from the sold products as well as indirect taxes and charges (value added tax, excise duty etc)” [5].

According to the National Provisions (Standards) of Accounting 1 “income is the increase of economic benefits in the form of assets or decrease of liabilities. These lead the increase of equity (with the exception of equity paid by the owners” [8].

Similar identification patterns are observed in scientific journals as well. For comparison let us take training literature for economists and accountants. For instance, the first Ukrainian textbook “The Economy of a Retail Enterprise” edited by N.M. Ushakova (the activity of a retail enterprise is considered in the conditions of the formation of market economy) states that “retaining if income or receipts from selling products (services) shows that the products of the enterprise meet the needs of the customers and the market by their price, quality, other technical and functional characteristics and properties” [7, p. 413].

In the textbook “Financial Accounting” edited by Professor F.F. Butynets it is said that the economic category *income (receipts)* is a money flow and other earnings for a certain period received from selling products or services [1, p.512].

Reference [12, p. 383] states that *income is nothing but receipts* from an enterprise’s activity without calculation of discounts, product returns and taxes.

The above-mentioned interpretations of the scholars are based on the definition given in the Provisions (Standards) of Accounting 15 “income”. It is impossible to call the

definition incorrect but it is possible to say that it is apocryphal or rather insufficient for management functions. Considering the work of O.A. Podolyanchuk we can find the position which by its concept is mostly accepted by the practitioners, accountants as well as managers. The author delineates the concepts in the following ways [9]:

- 1) earnings from selling (receipts) is the amount of money received on account of the company for products or services sold;
- 2) income is the receiving of economic benefits that were calculated or collected as a result of the production, financial and commercial activity of the enterprise.

By the way, returning to the survey, it should be noted that ultimately we offered the respondents the above-mentioned definitions and got the unequivocal approval from the accountants while other employees remained in their mind saying that "... it is a matter of bookkeeping and simple accounting". This survey does not diminish the importance of other services of a retail enterprise but proves the fact that the accounting is literally the "head" of an enterprise and further work of the entire entity will depend on how the accounting is organised. Moreover the information basis for the work of other departments is formed at the accounting department.

Another considerable problem in the practical activity of retail enterprises is the imperfection of the organization, collection technology and processing of information. Firstly, the data on the received income is formed in general view, secondly the information comes with delay which causes the decrease of general accounting promptness as well as affects the process of optimising activity. A possible way to solve the problem is the integration of the accounts of management accounting into the system of the accounts of financial accounting. This is envisaged by the Plan of accounting accounts. For this purpose it is advisable to open the accounts of lower order which are subaccounts and analytical accounts of household (managerial) accounts. This can be made for the objectives of the organization of income accounting from selling products according to the accounts of financial accounting of the incomes.

As O.A. Polyanska states in her dissertation research it is important to take into account that the management accounting considers income through the prism of the three factors: type of income, the original direction of income and the original location of income. These factors should be taken into account while building the accounts for income accounting [11].

Having considered the existing theoretical achievements of the scholars, practical experience and the specificity of functioning of retail enterprises of consumer cooperation it is advisable to recommend to the enterprises in the system of management accounting of incomes under research to introduce the following chapters: income accounting by types; income accounting by the centres of responsibility (structural subdivisions), by the employees with their personal responsibility, the income accounting by the product groups and kinds of product stock.

The example of the formation of analytical accounts in relation to account 702 "Income from selling products" in order to meet the needs of information requests of the managing staff for the process of management is given in Table 1.

It is reasonable for retail enterprises of consumer cooperation as well as for other retail companies to work out their own account structure. They have to take into consideration the peculiarities and specificity of their activities as well as informational requirements which are put by the managing staff for the accounting. That is why the above-suggested version cannot be accepted as the standard but can be used as an example.

Table 1 – The example of the formation of the analytical account 702 “Income from selling products” in the system of management accounting

Account number of the first and second order (3 digits)	Number of responsibility centre (2 digits)	Employee number with personal responsibility (2 digits)	The number of product group and product type (3 digits)	SKU number which is the identifier of product position (6 digits)	Supplier number (3 digits)	Market segment number (2 digits)
000	00	00	000	000000	000	00
Example	702 03 05 113 123456 024 02					
Пояснення	702 – income from selling products					
	03 – “Products” store					
	05 – head of the food section Kravets I. V.					
	113 – food group, bakery (except confectionary)					
	123456 – a loaf of bread «Slobozhanskyy» (sliced) 0,4 kg					
	024 – Private enterprise «Homemade buns»					
	02 – a group of potential customers with similar consumer advantages and behaviour stereotype					

Source: formed by the author.

Analyzing the account structure given in Table 1 we should point out the importance of highlighting the following positions at the level of analytical income accounting: the types of products and their storage locations; employees who are responsible for the formation of product range; the share of market demand which is covered by the retail enterprise; the suppliers that help a company to choose a better counterparty taking into account his/her terms and proposition because they (counterparties) influence the timeliness of supplies. We should underline that the scheme allows forming the expenditure accounts (the next perspective trend of the improvement of company performance) which will help to unify the accounting and to make control easier.

Conclusions and prospects for further researches. According to the results of the research we can state that the process of improvement of income accounting from selling products influences the efficiency of running a retail enterprise of consumer cooperation. The article shows that differentiation of the categories “income” and “receipts” at the legal level has not been carried out. But this kind of differentiation is necessary for managerial needs at the level of an enterprise. It has been found that the appliance of managerial accounting, as an instrument producing relevant information, enables to influence effectively the activity of retail enterprises of consumer cooperation. Thus, the households under research are suggested to use analytical accounts in relation to account 702 “Income from selling products” to optimize the activity of their structural divisions and individual business processes and to improve marketing, product range and retailing policy. The result of the suggested measures will be an improved general state of a business entity.

The suggestions may be useful for practitioners as well as for the scholars who study the problems of accounting, analysis and control of retail enterprises. Further research we see in the improvement of internal reports reflecting transactions connected with selling products and developing regulations for internal control service. All these will arrange a better internal control of the activity of a retail enterprise of consumer cooperation.

Список літератури

1. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 6-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 756 с.

2. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник [Текст] / С.Ф. Голов–[3-тє вид]. – К. : Лібра, 2006. – 704с.
3. Голуб Н.М. Вдосконалення обліку доходів відповідно до вимог міжнародних стандартів [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/7.pdf
4. Дерій В. Місце рахунків витрат і доходів підприємств у планах рахунків бухгалтерського обліку [Текст] / В. Дерій // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – с.133–143.
5. Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку Наказ Міністерства фінансів України від 27. 06. 2013 р. № 627 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>
6. Костюченко В. Облік доходу від реалізації продукції, товарів та інших активів [Текст] / В. Костюченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 4. – С. 28–39
7. Економіка торговельного підприємства [Текст] : підручник для вузів. / А.А. Мазаракі [та ін.] ; за ред. Н.М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999 – 800 с
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Наказ Міністерства фінансів України від 28. 02. 2013 р. № 336/22868 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page>
9. Подолянчук О.А. Доходи: проблемні аспекти сутності та класифікації [Електронний ресурс] / О.А. Подолянчук – Режим доступу : <http://socrates.vsau.org/repository/getfile/2162.pdf>
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
11. Полянська О.А. Управлінський облік товарних запасів, витрат, доходів і фінансових результатів операційної діяльності підприємств гуртової торгівлі [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / О.А. Полянська. – Львів, 2009. – 182 с.
12. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
13. Хоменко Н.В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності [Текст] : монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига. – Полтава : ПБВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.

References

1. Butynets, F.F. (Eds.). (2005). *Financial Accounting: A Textbook for students of specialty "Accounting and audit" of higher education*. (6th ed.). Zhytomyr: PP «Ruta».
2. Holov, S.F. (2006). *Managerial Accounting*. (3d ed.). K.: Libra.
3. Holub, N.M. (n.d.). Vdoskonalennia obliku dokhodiv vidpovidno do vymoh mizhnarodnykh standartiv [Improvement of income in accordance with international standards]. *ztu.edu.ua*. Retrieved from http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/7.pdf [in Ukrainian].
4. Derii, V. (2011). Mistse rakhunkiv vytrat i dokhodiv pidpriemstv u planakh rakhunkiv bukhhalterskoho obliku [The place of accounts of expenditure and revenue of enterprises in the Chart of Accounts]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk — Galician Economic Journal*, 1(30), 133-143 [in Ukrainian].
5. Amendments to some legislative acts of Ukraine Ministry of Finance Accounting Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 27. 06. 2013 № 627 (as amended). (n.d.). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13> [in Ukrainian].
6. Kostiuchenko, V. (2001). Oblik dokhodu vid realizatsii produktsii, tovariv ta inshykh aktyviv [Accounting for income from sales of products, goods and other assets]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and Auditing*, 4, 28–39 [in Ukrainian].
7. Mazaraki, A.A. (1990). *The economy of trade business*. N.M. Ushakova (Ed.). K.: «Khreshchatyk».
8. The national provisions (Standard) 1 "General Requirements for Financial Reporting" Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 28. 02. 2013 № 336/22868 (as amended). (n.d.). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page> [in Ukrainian].
9. Podolianchuk, O. A. Dokhody: problemni aspekty sutnosti ta klasyfikatsii [Income: the problematic aspects of essence and classification]. (n.d.). *socrates.vsau.org*. Retrieved from <http://socrates.vsau.org/repository/getfile/2162.pdf> [in Ukrainian].
10. Regulation (Standard) 15 "Revenue" Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 29.11.1999 № 290 (as amended). (n.d.). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> [in Ukrainian].
11. Polianska, O.A. (2009). Upravlinskyi oblik tovarnykh zapasiv, vytrat, dokhodiv i finansovykh rezultativ operatsiinoi diialnosti pidpriemstv hurtovoi torhivli [The Management accounting of inventory, operations and turnover of enterprises in wholesale trade]

- expenses, revenues and financial results of enterprises operating wholesale trade]. *Candidate's thesis*. Lviv [in Ukrainian].
12. Sadovska, I.B., Bozhydarnik, T.V., & Nahirska, K.Ie. (2013). *Bukhhalterskyi oblik [Accounting]*. К.: «Tsentр uchbovoyi literatury» [in Ukrainian].
 13. Khomenko, N.V., Karpenko, O.V., & Veryha, Iu.A. (2008). *Tovarni zapasy: problemy obliku, kontrolyu ta zvitnosti: monohrafiya [The Commodity stocks: the problems of accounting, control and reporting: monograph]*. Poltava: RVV PUSKU [in Ukrainian].

Н.Н. Поддубная, асп.

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», г. Киев, Украина

Влияние совершенствования учета доходов от реализации товаров на эффективность деятельности розничных торговых предприятий потребительской кооперации

В работе рассмотрены основные проблемы, возникающие в процессе учета дохода от реализации товаров торговыми предприятиями. Представлены результаты проведенного анкетирования работников торговли и выявлены их отношение в трактовке сущности категорий «доход», «выручка» и «прибыль». Проанализировано нормативно-правовое регулирование по признанию и учету доходов, а также приведены подходы ученых к решению данной проблемы. Установлено, что подходы ученых к определению сущности «доход» тесно переплетаются с объяснениями, приведенными в нормативных источниках. В то же время, установлено, что с целью осуществления эффективной управленческой деятельности розничными торговыми предприятиями потребительской кооперации уместно было бы разграничивать категории «доход» и «выручка».

В статье предложен пример построения аналитических счетов к счету 702 «Доход от реализации товаров» с целью удовлетворения информационных запросов руководящего персонала для процесса управления. В работе сделан вывод, что в процессе выделения на аналитическом уровне учета доходов, уместны следующие позиции: по местам хранения товаров и их видам; за работниками, которые отвечают за формирование товарного ассортимента; по сегменту рынка, спрос которого покрывает торговое предприятие; а также по поставщикам. Предложенные позиции могут быть расширенными в соответствии с требованиями управленческого персонала, с целью улучшения информативности учета и осуществления внутреннего контроля.

Перспективой дальнейших исследований станет процесс совершенствования внутриведомственных отчетов с отображения операций, связанных с реализацией товарных запасов, а также разработка регламентов для службы внутреннего контроля для налаживания работы по осуществлению внутреннего контроля деятельности торгового предприятия потребительской кооперации.

доход от торговой деятельности, товары, финансовый учет, управленческий учет, счета учета, розничные торговые предприятия

Одержано (Received) 17.09.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

СТАТИСТИКА. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 331.101.68:65.011.4 (51-77)

М.М. Петренко, проф., канд. техн. наук

Т.С. Корнєєва, асист.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Апроксимація ідеальної моделі ефективності праці нелінійною багатомірною математичною моделлю

Стаття присвячена розробленню методики математичного моделювання ефективності праці, як функції багатьох чинників розвитку підприємства, шляхом апроксимації ідеальної моделі. Використано метод лінеаризації моделі продуктивності праці для визначення рейтингу чинників, вибору найбільш впливових з них і побудови нелінійної математичної моделі для меншої кількості чинників. Наведено приклад побудови моделі ефективності праці на машинобудівному підприємстві.

ефективність праці, чинники розвитку підприємства, методика побудови моделі, нелінійне моделювання ефективності праці

Н.Н. Петренко, проф., канд. техн. наук

Т.С. Корнєєва, асист.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Аппроксимация идеальной модели эффективности труда многомерной математической моделью

Статья посвящена разработке методики математического моделирования эффективности труда, как функции многих факторов развития предприятия, путем аппроксимации идеальной модели. Использован метод линеаризации модели производительности труда для определения рейтинга факторов, выбора наиболее влиятельных из них и построения нелинейной математической модели для меньшего количества факторов. Приведен пример построения модели эффективности труда на машиностроительном предприятии.

эффективность труда, факторы развития предприятия, методика построения модели, нелинейное моделирование эффективности труда

Постановка проблеми. Необхідно визнати, що математичне моделювання (в тому числі з використанням сучасних інформаційних технологій) є основою прогресу в різних сферах наукових досліджень. Разом з тим, їх використання в соціальних та гуманітарних науках залишається досить обмеженим, що зумовлено складністю кількісної оцінки відповідних явищ. Ця проблема стосується і економічних наук, оскільки математичні методи активно використовуються, в основному, для статистичної обробки та аналізу. Не виключенням є і ступінь дослідження економічної ефективності діяльності підприємства, яка є комплексним показником і визначається рівнем використання його потенціалу, який може бути оцінений великою кількістю чинників за такими групами, як: «Стан використання основного капіталу», «Інвестиційна діяльність», «Інноваційна діяльність», «Використання робочого часу», «Склад фонду оплати праці», «Формування і використання персоналу», «Комп'ютеризація» (усього близько 60) і, в першу чергу, ефективністю використання соціально-трудового потенціалу, ефективністю праці. Математичне нелінійне моделювання таких об'ємних задач традиційними методами пов'язане із значними труднощами, а, часто, і неможливе.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення теоретичних і практичних аспектів оцінювання ефективності праці підприємств відображаються в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як П. Друкер [1, 2], М. Макаренко [5], В. Налімов та Н. Чернова [6], Л. Семів [7], Д. Синк [8], О. Тищенко, М. Кизим, Я. Догадайло [10] та інші. В цілому, оцінюючи ступінь наукової розробки досліджуваної теми, необхідно відмітити, що вплив комплексу чинників розвитку підприємств на ефективність праці розглянутий не повною мірою. Крім того потребує удосконалення система управління ефективністю праці на підприємстві. Разом з тим, недостатньо досліджені питання побудови нелінійних багатомірних математичних моделей впливу чинників розвитку підприємства на ефективність праці: для багатьох публікацій характерною є певна консервативність при дослідженні сучасних проблем моделювання розвитку підприємства та ефективності праці його працівників, не враховуються специфічні характеристики соціально-трудова відносин в динаміці. Тому необхідним напрямком досліджень є дещо інший ракурс самого вивчення явища – використання нетрадиційних методів моделювання та їх апробація.

Постановка завдання. Цільова спрямованість представленого дослідження полягає в обґрунтуванні методики математичного моделювання ефективності праці, як функції багатьох чинників розвитку підприємства, шляхом апроксимації ідеальної моделі. Для розв'язання поставленої мети були вирішені наступні завдання:

- обґрунтування можливості апроксимації ідеальної моделі нелінійним поліномом;

- розробка методики побудови нелінійної багатомірної математичної моделі ефективності праці, як функції чинників розвитку підприємства; з використанням таких показників, як "Середньогодинний виробіток одного працівника" і "Середньогодинна додана вартість одного працівника";

- графічна інтерпретація нелінійної багатомірної математичної моделі і її аналіз.

Виклад основного матеріалу. Для будь-якої системи існує ідеальна математична модель:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \times X_1 + \dots + \beta_i \times X_i + \dots + \beta_k \times X_k + \beta_{12} \times X_1 \times X_2 + \dots + \beta_{ij} \times X_i \times X_j + \dots + \beta_{k-1} \times X_{k-1} \times X_k + \beta_{11} \times X_1^2 + \dots + \beta_{ii} \times X_i^2 + \dots + \beta_{kk} \times X_k^2, \quad (1)$$

де Y – ефективність праці (функціонал) для нульового значення дисперсії адекватності (σ_{ad}^2) описування ідеальною моделлю системи;

β_0 - вільний член ідеальної моделі;

$\beta_i, \beta_{ij}, \beta_{ii}$ - коефіцієнти при чинниках ідеальної моделі, величини яких забезпечують нульове значення σ_{ad}^2 ;

X_i, X_{ij}, X_{ii} - чинники розвитку підприємства в натуральному вигляді, які впливають на ефективність праці;

i, j - індекси при коефіцієнтах і чинниках моделі, $i \neq j$.

Умова ідеальності математичної моделі:

$$\sigma_{ad}^2 = \frac{\sum_{u=1}^N (Y_u - \hat{Y})^2}{N - k - 1} = 0, \quad (2)$$

де Y_u – експериментальні значення показника ефективності праці для u - того варіанту величин чинників;

\hat{Y}_u – значення показника ефективності праці, підрахованого за ідеальною математичною моделлю при величинах чинників u - того варіанту;

N – кількість варіантів u величин чинників;

k – кількість чинників.

Як показав досвід, побудова ідеальної математичної моделі системи неможлива, оскільки дисперсія адекватності не може дорівнювати нулю.

В роботі поставлена задача уможливлення математичного моделювання ефективності праці, як функції багатьох чинників розвитку підприємства, шляхом апроксимації ідеальної моделі.

Уводимо поняття:

- оцінки функціонала ідеальної моделі ефективності праці $y \rightarrow Y$, для якої $s_{ao}^2 \neq 0$ (s_{ao}^2 - оцінка дисперсії адекватності σ_{ao}^2);

- оцінки коефіцієнтів чинників розвитку підприємства $b_0 \rightarrow \beta_0$, $b_i \rightarrow \beta_i$, $b_{ij} \rightarrow \beta_{ij}$, $b_{ii} \rightarrow \beta_{ii}$.

Математична модель, як апроксимація ідеальної математичної моделі, з урахуванням уведених понять "оцінки" може мати вигляд [6,11]:

$$y = b_0 + b_1 \times x_1 + \dots + b_i \times x_i + \dots + b_k \times x_k + b_{12} \times x_1 \times x_2 + \dots + b_{ij} \times x_i \times x_j + \dots + b_{k-1,k} \times x_{k-1} \times x_k + b_{11} \times x_1^2 + \dots + b_{ii} \times x_i^2 + \dots + b_{kk} \times x_k^2, \quad (3)$$

де x_i - кодове значення чинника.

Побудова математичної моделі формату (3) можлива, але для великої кількості чинників трудомістка. Тому, на першому етапі досліджень, доцільно скористатися методом лінеаризації функціонала (продуктивності праці) з метою визначення рейтингу чинників і побудови нелінійної математичної моделі для меншої кількості найбільш впливових [3,4].

Послідовність побудови нелінійної математичної моделі ефективності праці наступна.

1. Вибір показника ефективності праці.
2. Вибір чинників, які найбільш суттєво впливають на ефективність праці (після визначення коефіцієнтів рейтингу впливу чинників на y).
3. Складання умов, при яких знімаються показники ефективності праці.
4. Визначення формату матриці, яка буде основою побудови математичної моделі для кодових значень чинників

$$x_i = \frac{X_i - X_{i0}}{I_i}, \quad (4)$$

де x_i – кодове значення i -того чинника (-1, 0, +1; або - α , -1, 0, +1, + α);

X_i – натуральне значення чинника;

X_{i0} – натуральне значення i -того чинника на основному рівні (при кодовому значенні $x_0 = 0$);

I_i – інтервал варіювання i -того чинника;

α – додаткове плече.

5. Побудова математичної моделі (за допомогою пакету прикладних програм STATGRAPHICS Plus 5.0, або STATISTICA 6.0).

При внесенні у матрицю даних спочатку обирається з попередньо зібраних матеріалів значення одного з показників ефективності праці на основному рівні X_{i0} для $x_0 = 0$ (в області, близькій до максимальних значень Y_i). Далі величини усіх інших чинників (x_1, x_2, \dots, x_k) обираємо за значеннями критерію якості, близького за значенням до вперше обраного Y_i).

Як приклад можна розглянути побудову нелінійної багатомірної математичної моделі ефективності праці.

Для аналізу обираємо машинобудівне підприємство, на якому використовуються сучасні технології і застосовується світовий досвід менеджменту.

1. Показником ефективності праці обираємо "Середньогодинний виробіток одного працівника".

2. Чинники розвитку підприємства та коефіцієнти їх рейтингу, розраховані з застосуванням методу лінеаризації функціонала за методикою [3,4]: X_1 - питома вага активної частини основного капіталу (ОК), %, (коефіцієнт рейтингу $K_1 = 3,473$); X_2 - питома вага машин і обладнання у активній частині ОК, %, (коефіцієнт рейтингу $K_2 = 4,261$); X_3 - питома вага машин і обладнання з числовим програмним керуванням (ЧПК) у загальній кількості машин і обладнання, %, (коефіцієнт рейтингу $K_3 = 314,311$); X_4 - питома вага машин і обладнання з ЧПК у загальній вартості машин і обладнання, %, (коефіцієнт рейтингу $K_4 = 316,404$); X_5 - середній вік обладнання, роки, (коефіцієнт рейтингу $K_5 = -2,781$); X_6 - середній вік обладнання з ЧПК, роки, (коефіцієнт рейтингу $K_{6y} = 4,883$); X_7 - фондоозброєність, тис. грн. / працівн., (коефіцієнт рейтингу $K_{7y} = 121,008$); X_8 - техноозброєність, тис. грн. / працівн., (коефіцієнт рейтингу $K_{8y} = 216,338$); X_9 - машиноозброєність, тис. грн. / працівн., (коефіцієнт рейтингу $K_{9y} = 256,589$); X_{10} - коефіцієнт інтелектуалізації основного капіталу, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{10y} = 89,737$); X_{11} - коефіцієнт оновлення, накопичений, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{11y} = 97,829$); X_{12} - капітальні інвестиції, накопичені, усього, тис.грн., (коефіцієнт рейтингу $K_{12y} = 73,981$); X_{13} - питома вага інвестицій в основний капітал до загального обсягу, накопичених, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{13y} = 69,431$); X_{14} - питома вага інвестицій на капітальне будівництво до загального обсягу, накопичених, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{14y} = 108,709$); X_{15} - питома вага інвестицій в машини, обладнання та інвентар до загального обсягу, накопичених, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{15y} = 143,007$); X_{16} - питома вага інвестицій на здійснення будівельних та монтажних робіт до загального обсягу, накопичених, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{16y} = 57,346$); X_{17} - питома вага інвестицій на капітальний ремонт до загального обсягу, накопичених, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{17y} = 38,461$); X_{18} - коефіцієнт інтелектуалізації інвестицій в основний капітал, накопичених, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{18y} = 3,859$); X_{19} - кількість придбаних нових технологій (технічних досягнень), накопичена, одиниць, (коефіцієнт рейтингу $K_{19y} = 63,058$); X_{20} -

кількість впроваджених у виробництво нових технологічних процесів, накопичена, одиниць, (коефіцієнт рейтингу $K_{20,y} = 50,184$); X_{21} - кількість впроваджених інноваційних видів продукції, найменувань, накопичена, одиниць, (коефіцієнт рейтингу $K_{21,y} = 76,128$); X_{22} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{22,y} = -11,305$); X_{23} - коефіцієнт використання надурочного фонду робочого часу, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{23,y} = -1,598$); X_{24} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу за рахунок щорічних відпусток, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{24,y} = -0,358$); X_{25} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу за рахунок тимчасової непрацездатності, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{25,y} = 1,187$); X_{26} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу за рахунок навчання, відпусток та інших неявок, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{26,y} = 2,152$); X_{27} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу за рахунок неявок з дозволу адміністрації, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{27,y} = -0,833$); X_{28} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу за рахунок відпусток за ініціативою адміністрації, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{28,y} = -0,562$); X_{29} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу за рахунок неявок у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{29,y} = 12,690$); X_{30} - коефіцієнт втрат фонду робочого часу за рахунок прогулів, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{30,y} = -1,491$); X_{31} - питома вага основної заробітної плати у фонді оплати праці, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{31,y} = 99,994$); X_{32} - питома вага додаткової заробітної плати у фонді оплати праці, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{32,y} = 9,407$); X_{33} - питома вага заохочувальних та компенсаційних виплат у фонді оплати праці, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{33,y} = 11,859$); X_{34} - питома вага оплати за невідпрацьований час у фонді оплати праці, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{34,y} = 5,577$); X_{35} - середньорічна заробітна плата штатного працівника, тис. грн., (коефіцієнт рейтингу $K_{35,y} = 89,682$); X_{36} - середньорічна заробітна плата працівника в еквіваленті повної зайнятості, тис.грн., (коефіцієнт рейтингу $K_{36,y} = 89,253$); X_{37} - питома вага робітників у загальній кількості штатних працівників, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{37,y} = 90,609$); X_{38} - питома вага робітників у загальній кількості усіх працівників в еквіваленті повної зайнятості, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{38,y} = 91,061$); X_{39} - питома вага основних робітників у загальній кількості усіх працівників в еквіваленті повної зайнятості, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{39,y} = 96,422$); X_{40} - питома вага працівників, що закінчили ВНЗ 1-2 рівня акредитації, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{40,y} = 50,054$); X_{41} - питома вага працівників, що закінчили ВНЗ 3-4 рівня акредитації, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{41,y} = 102,903$); X_{42} - коефіцієнт підвищення кваліфікації середньооблікової кількості штатних працівників, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{42,y} = 93,855$); X_{43} - коефіцієнт підвищення кваліфікації робітників, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{43,y} = 85,604$); X_{44} - коефіцієнт підвищення кваліфікації керівників, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{44,y} = 7,582$); X_{45} - коефіцієнт підвищення кваліфікації професіоналів, фахівців, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{45,y} = 29,382$); X_{46} - коефіцієнт "Навчено новим професіям по відношенню до середньооблікової кількості штатних працівників", %, (коефіцієнт рейтингу $K_{46,y} =$

72,130); X_{47} - загальна кількість персональних комп'ютерів (ПК) на одного працюючого, одиниць, (коефіцієнт рейтингу $K_{47,y} = 110,565$); X_{48} - кількість ПК початкового рівня на одного працюючого, одиниць, (коефіцієнт рейтингу $K_{48,y} = 3,528$); X_{49} - кількість ПК сучасного рівня на одного працюючого, одиниць, (коефіцієнт рейтингу $K_{49,y} = 64,622$); X_{50} - загальна середня ємність RAM (Random Access Memory - оперативна пам'ять: пам'ять ПК, призначена для зберігання коду та даних програм під час їх виконання) ПК, Мб, (коефіцієнт рейтингу $K_{50,y} = 65,340$); X_{51} - ємність RAM для ПК початкового рівня, Мб, (коефіцієнт рейтингу $K_{51,y} = 6,800$); X_{52} - середня ємність RAM ПК сучасного рівня, Мб, (коефіцієнт рейтингу $K_{52,y} = 72,000$); X_{53} - середня продуктивність (швидкодія, частота) процесорів ПК, ГГц, (коефіцієнт рейтингу $K_{53,y} = 74,196$); X_{54} - продуктивність (швидкодія, частота) процесорів ПК початкового рівня, ГГц, (коефіцієнт рейтингу $K_{54,y} = 7,752$); X_{55} - продуктивність (швидкодія, частота) процесорів ПК сучасного рівня, ГГц, (коефіцієнт рейтингу $K_{55,y} = 83,707$); X_{56} - середня ємність HDD (Hard (magnetic) disk drive - Накопичувач на магнітних дисках («вінчестер»), Гб, (коефіцієнт рейтингу $K_{56,y} = 61,176$); X_{57} - ємність HDD для ПК початкового рівня, Гб, (коефіцієнт рейтингу $K_{57,y} = 6,400$); X_{58} - ємність HDD для ПК сучасного рівня, Гб, (коефіцієнт рейтингу $K_{58,y} = 77,600$); X_{59} - питома вага вартості комп'ютерів у активній частині ОК, %, (коефіцієнт рейтингу $K_{59,y} = 3,519$).

Для зменшення обсягу матеріалу для побудови математичної моделі виберемо 3 характерних з найбільш впливових чинників підприємства, яке розглядаємо: чинник X_4 - питома вага машин і обладнання з ЧПК у загальній вартості машин і обладнання, %, ($K_{4,y} = 316,404$) - 1-ше місце щодо впливовості; X_9 - машиноозброєність, тис. грн. / працівн., ($K_{9,y} = 256,589$) - 3-тє місце щодо впливовості; X_{10} - коефіцієнт інтелектуалізації основного капіталу, %, ($K_{10,y} = 89,737$) - 16-тє місце щодо впливовості.

3. При складанні умов, при яких знімаються показники продуктивності праці, вибираємо спрощену систему значень чинників у кодовій формі: -1, 0, +1.

Таблиця 1 – Умови зняття показників продуктивності праці машинобудівного підприємства

Чинники Рівні чинників	X_4 , %	X_9 , тис. грн./працівн.	X_{10} , %
Основний рівень, X_0	32,5	100,0	1,0
Інтервал варіювання, I	5,0	20,0	0,2
Верхній рівень	37,5	120,0	1,2
Нижній рівень	27,5	80,0	0,8

Джерело: розроблено авторами на підставі [4].

4. Для кількості чинників $K = 3$ обираємо матрицю Vox-Behnken designs, наведену у таблиці 2.

Таблиця 2 - Матриця зняття показників продуктивності праці машинобудівного підприємства

Номер показника продуктивності праці	Кодові значення чинників			Значення показника продуктивності праці, грн./людино-години
	x_4	x_9	x_{10}	
1	0	0	0	73,04
2	-1	-1	0	73,34
3	1	-1	0	94,36
4	-1	1	0	79,33
5	1	1	0	94,36
6	-1	0	-1	57,87
7	1	0	-1	94,36
8	0	0	0	73,04
9	-1	0	1	73,04
10	1	0	1	94,36
11	0	-1	-1	57,87
12	0	1	-1	79,34
13	0	-1	1	73,04
14	0	1	1	83,71
15	0	0	0	73,04

Джерело: розроблено авторами з використанням даних [4].

5. Аналіз матриці і побудова математичної моделі здійснюється за допомогою пакетів прикладних програм STATGRAPHICS Plus 5.0, або STATISTICA 6.0.

Отримана математична модель має вигляд:

$$Y_1 = 73,04 + 11,73 \times x_4 + 4,77 \times x_9 + 4,34 \times x_{10} - 1,5 \times x_4 \times x_9 - 3,79 \times x_4 \times x_{10} - 2,7 \times x_9 \times x_{10} + 9,36 \times x_4^2 + 2,94 \times x_9^2 - 2,49 \times x_{10}^2 \quad (5)$$

Діаграма Парето (рис.1) показує значимість впливу кожного з чинників, їхніх парних взаємодій і нелінійних складових на продуктивність праці. Коефіцієнт 11,73 при x_4 , свідчить про визначальну роль використання верстатів з ЧПУ у продуктивності праці. Менший вплив мають чинники x_9 і x_{10} . Хоча коефіцієнт інтелектуалізації основного капіталу (x_{10}) на підприємствах Європи і США відіграє вирішальну роль.

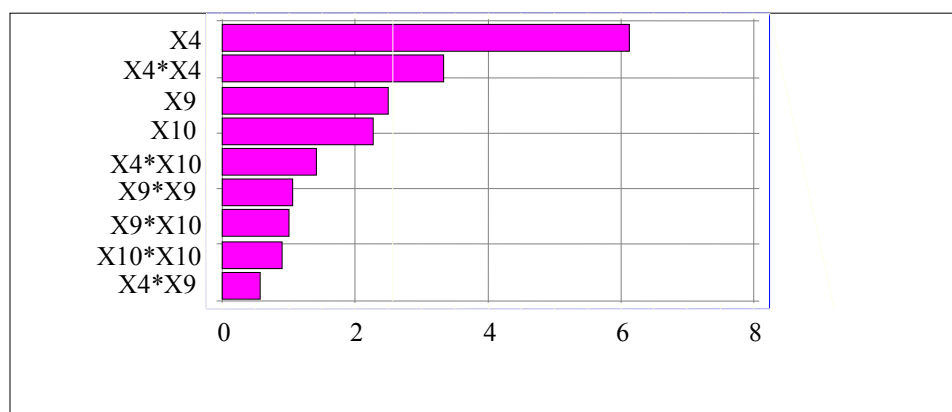


Рисунок 1 – Діаграма Парето

Джерело: розроблено авторами.

На рис.2 показана нелінійна залежність продуктивності праці від парних взаємодій чинників. Найбільший вплив має взаємодія чинників $x_4 \times x_9$; далі за значимістю впливу йдуть $x_4 \times x_{10}$ і $x_9 \times x_{10}$.

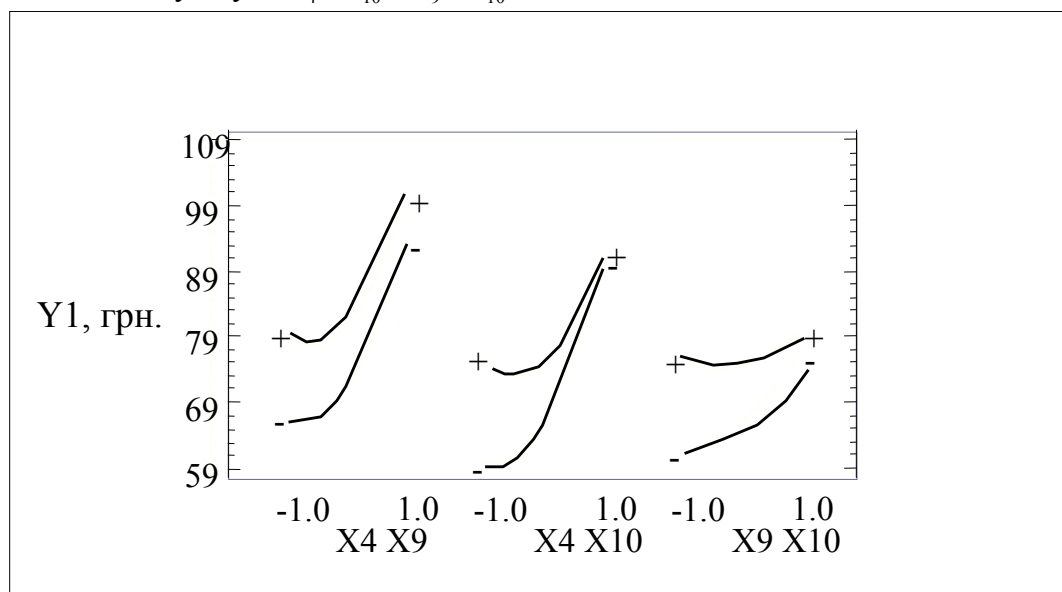


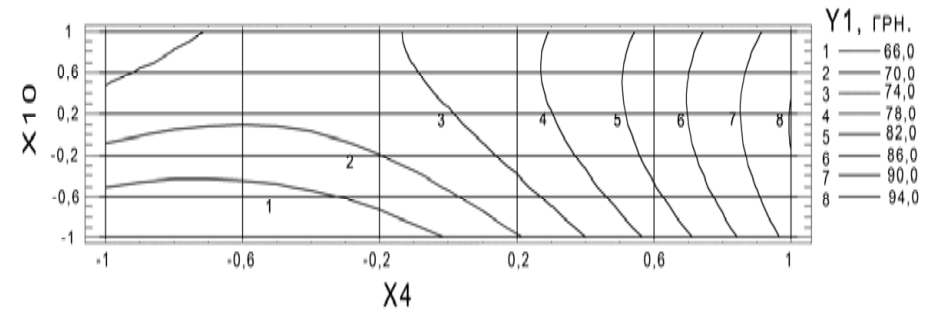
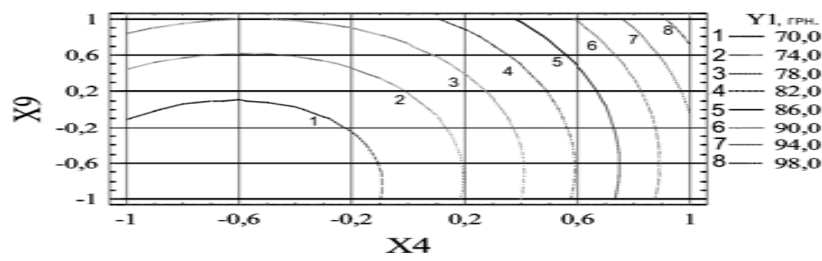
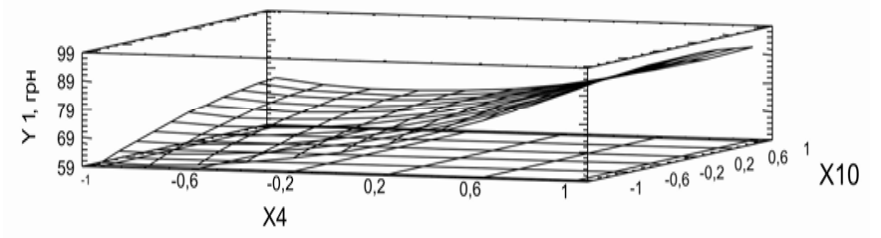
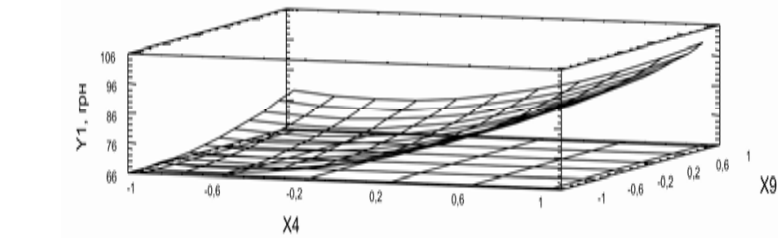
Рисунок 2 – Рівень нелінійного впливу парних взаємодій чинників $x_4 \times x_9$, $x_4 \times x_{10}$ і $x_9 \times x_{10}$ на показник продуктивності праці y

Джерело: розроблено авторами.

Математична модель (5) дає можливість здійснити геометричну інтерпретацію залежності $y = f(x_4, x_9, x_{10})$ при умові переходу від чотирьохмірної гіперповерхні до трьохмірних поверхонь в результаті перетину гіперповерхні гіперплощинами (при фіксованих кодових значеннях чинників на основних рівнях $x_4 = 0$, $x_9 = 0$, $x_{10} = 0$). Після перетину отримаємо $y = f(x_4, x_9)$, $y = f(x_4, x_{10})$, $y = f(x_9, x_{10})$.

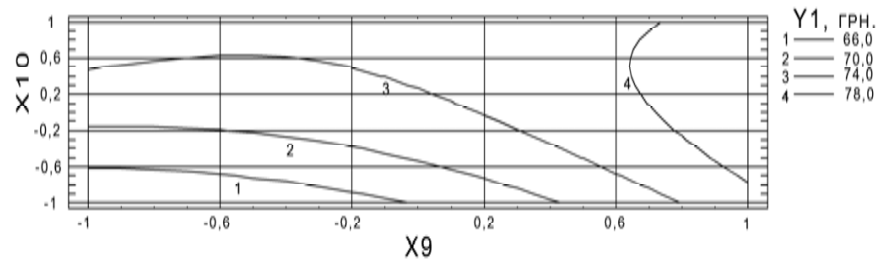
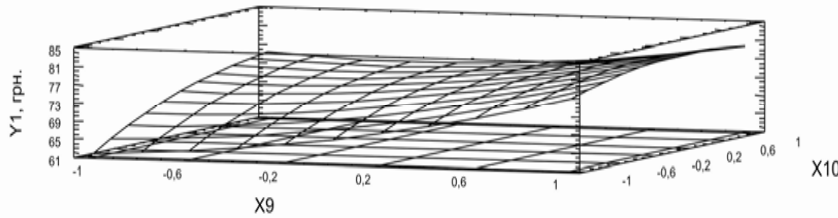
У подальшому здійснюється перехід до двохмірних моделей (ізоліній) при перетині трьохмірних моделей площинами, перпендикулярними осі y і паралельними площині $x_i - 0 - x_j$ і проектуванні перерізів на площину $x_i - 0 - x_j$. Графічні трьохмірні і двохмірні залежності продуктивності праці y від чинників розвитку підприємства x_i представлені на рис.3.

Пакет прикладних програм STATGRAPHICS Plus 5.0 дає можливість будувати багатомірні моделі до рівня дев'ятимірного простору (для 8-ми чинників). Тому, при побудові кожного блоку математичних моделей слід обирати найбільш характерні суттєво впливові чинники розвитку підприємства з перетином по одному з чинників у кожній парі моделей. Це дає можливість порівнювати значимість коефіцієнтів чинників у різних моделях.



a

b



c

Рисунок 3 - Графічні залежності $y = f(x_i, x_j)$ і $x_i - x_j$:

a) $y = f(x_4, x_9)$

b) $y = f(x_4, x_{10})$

c) $y = f(x_9, x_{10})$

Джерело: розроблено авторами з використанням даних таблиці 2 і проаналізованих за допомогою програми STATGRAPHICS Plus 5.0.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонована методика апроксимації ідеальної моделі ефективності праці реальною математичною моделлю дозволяє проаналізувати вплив великої кількості чинників розвитку підприємства на ефективність праці у гіперпросторі. В результаті це уможливорює пріоритетне керування чинниками розвитку підприємства з метою підвищення ефективності праці. У подальшому, як розвиток викладеної методики, доцільно розробити алгоритми розв'язання оптимізаційних компромісних нелінійних задач для кількох показників (функціоналів) економічної ефективності роботи підприємства.

Список літератури

1. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием: экономические задачи и решения, связанные с риском [Текст] / П.Ф. Друкер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 224 с.
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в 21 веке [Текст] / П.Ф. Друкер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 272 с.
3. Корнеева Т.С. Сучасні проблеми підвищення ефективності економічної діяльності (на матеріалах України) [Текст] : колективна монографія / За ред. д.е.н., проф. Л.М. Фільштейна. – Кіровоград: КНТУ, Центрально-українське відділення Академії економічних наук України, 2015. – С. 135–143.
4. Корнеева Т.С. Исследование влияния факторов развития национальной экономики Украины на эффективность труда [Текст] / Т.С. Корнеева // *Administrarea Publică. Revistă metodică-științifică trimestrială. Academia de Administrare Publică*. – 2015. – Nr. 3 (87), iulie – septembrie. – С.108–114. – Режим доступа до журн.: http://www.aap.gov.md/publicatii/revista/3_15.pdf#page=108.
5. Макаренко М.В. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / М.В. Макаренко, И.И. Малова // *Труды СГУ*. – 2012. – № 12. – Режим доступа: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf.
6. Налимов В.В. Статистические методы планирования экстремальных экспериментов [Текст] / В.В. Налимов, Н.А. Чернова. – М.: Изд.-во "Наука", 1965. – 341 с.
7. Семів Л.К. Теоретичні та прикладні аспекти впливу знань та інновацій на продуктивність праці [Електронний ресурс] / Л.К. Семів // *Ефективна економіка, Дніпропетр. держ. аграр.-економ.ун.-т. Електронне наукове фахове видання*. – 2013. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2317>.
8. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [Текст] / Д.С. Синк; [пер. с англ.]. – М. : "Прогрес", 1989. – 528 с.
9. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Головне управління статистики у Кіровоградській області – Режим доступу: www.kr.ukrstat.gov.ua.
10. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий [Текст] : монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догадайло. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 169 с.
11. Box G. E. P. On the Experimental Attainment of Optimum Conditions / G. E. P. Box, K.B. Wilson // *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*. – 1951. – v. 13. – p. 1–45.

References

1. Druker, P.F. (2008). *Effective management of the company: economic tasks and solutions associated with the risk*. (P. Druker, Trans). Moscow: Publishing house «Williams».
2. Druker, P.F. (2002). *Tasks of management in the 21st century*. (P. Druker, Trans). Moscow: Publishing house «Williams».
3. Korneeva, T.S. (2015). Modern problems of improvement of the efficiency of economic activity (based on the materials of Ukraine). *Collective monograph*. L.M. Filshteyn (Ed.); Central Branch of Ukrainian Academy of Economic Sciences of Ukraine. (135-143). Kirovohrad: KNTU.
4. Korneeva, T.S. (2015). Issledovanie vlijanija faktorov razvitija nacional'noj jekonomiki Ukrainy na jeffektivnost' truda [Investigation of the influence of the Ukrainian national economy development factors on labour effectiveness]. *Gosudarstvennoe upravlenie. Metodicheskoe i nauchnoe ezhekvartal'nyj zhurnal. Akademija gosudarstvennogo upravlenija - Public administration. Methodical and scientific quarterly journal. Academy of Public Administration*, 3 (87), 108-114. Retrieved from http://www.aap.gov.md/publicatii/revista/3_15.pdf#page=108 [in Russian].
5. Makarenko, M.V., & Malova, I.I. (2012). Sistemy pokazateley, modeli i podhody k ocenke effektivnosti deyatelnosti predpriyatiya [The system of indicators, models and approaches to evaluating the

- effectiveness of the company]. *Trudy SGU - Proceedings of the SSU*, 12. Retrieved from http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf [in Russian].
6. Nalimov, V.V., & Chernova, N.A. (1965). *Statisticheskie metody planirovaniya jekstremal'nyh jeksperimentov [Statistical methods of planning extreme experiments]*. Moscow: Publishing house «Science» [in Russian].
 7. Semiv, L.K. (2013). Teoretychni ta prykladni aspekty vplyvu znan' ta innovatsij na produktyvnist' pratsi [Theoretical and applied aspects of the impact of knowledge and innovation on labor productivity]. *Efektivna ekonomika - Efficient Economy*, 9. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2317> [in Ukrainian].
 8. Sink, D.S. (1989). *Productivity management: planning, measurement and evaluation, control and improvement*. (D. Sink, Trans). Moscow: «Progress».
 9. Sait holovnoho upravlinnia statystyky u Kirovohradskii oblasti [Site of the Main Department of Statistics in the Kirovograd region]. *kr.ukrstat.gov.ua*. Retrieved from www.kr.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
 10. Tischenko, A.N., Kizim, N.A., & Dogadaylo, Ya.V. (2005). *Ekonomicheskaya rezultativnost deyatel'nosti predpriyatiy [Economic performance of the activities of enterprises]*. Har'kov: ID «INZhEK» [in Russian].
 11. Box, G. E. P., & Wilson, K. B. (1951). On the Experimental Attainment of Optimum Conditions. *Journal of the Royal Statistical Society, Series B, Vol. 13*, 1-45 [in English].

Mykola Petrenko, Professor, Ph.D. in Technical (Candidate of Technical Sciences)

Tetyana Korneeva, Assistant

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Approximation of the Ideal Model of Labor Efficiency of the Multidimensional Nonlinear Mathematical Model

The objective of research is the grounding of possible approximation of the ideal model of labour efficiency at an enterprise by a nonlinear polynomial; the development of the methodology of creating nonlinear multidimensional mathematic model of labour efficiency as a function of factors of enterprise development; graphic interpretation of the mathematic model and its analysis.

The methodology of mathematic modelling of labour efficiency as a function of many factors of enterprise development through approximation of the ideal model was developed. The method of linearization of the model of labour efficiency to define the rating of the indicators, to choose most influential of them and to create a nonlinear mathematic model for a fewer number of factors was used. The example of creating a model of labour efficiency at a machine building enterprise was given.

The suggested methodology of the approximation of the ideal model of labour efficiency by a real mathematic model allows analysing the influence of the factors of production development on labour efficiency in hyperspace. As a result it makes possible to have priority control over the factors of enterprise development in order to increase labour efficiency.

labor efficiency, factors of an enterprise development, methodology for creating a model, nonlinear modeling of labor efficiency

Одержано (Received) 03.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 25.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ГАЛУЗЕЙ. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 657.6

О.О. Головченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Історичний генезис житлово-комунального господарства як галузі з особливим механізмом економічних відносин

У статті розглянуто історичний генезис житлово-комунального господарства як окремої галузі. Узагальнені існуючі на сьогодні наукові підходи щодо відокремлення житлово-комунального господарства від інших галузей національної економіки. Досліджений та критично оцінений широкий спектр термінологічних визначень досліджуваної галузі, на підставі чого надане узагальнююче визначення житлово-комунального господарства як окремої галузі з особливим механізмом економічних відносин.

житлово-комунальне господарство, житлово-комунальні послуги, підприємство житлово-комунального господарства, підгалузь житлово-комунального господарства

А.А. Головченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

Исторический генезис жилищно-коммунального хозяйства как отрасли с особым механизмом экономических отношений

В статье рассмотрен исторический генезис жилищно-коммунального хозяйства как отдельной отрасли. Обобщены существующие на сегодня научные подходы относительно отделения жилищно-коммунального хозяйства от других отраслей национальной экономики. Исследован и критически оценен широкий спектр терминологических определений исследуемой отрасли, на основании чего представлено обобщающее определение жилищно-коммунального хозяйства как отдельной отрасли с особым механизмом экономических отношений.

жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, предприятие жилищно-коммунального хозяйства, подотрасль жилищно-коммунального хозяйства.

Постановка проблеми. Необхідність докорінного реформування системи управління житлово-комунальним господарством є одним з найбільш злостенних питань трансформаційних перетворень в економіці України. Між тим, на сьогодні немає єдиної думки щодо одного з базових питань на якому повинна будуватись ефективна система управління – це визначення житлово-комунального господарства як окремої галузі національної економіки, з абсолютно конкретними особливостями управління в ринкових умовах. Як наслідок, різноманіття бачень вітчизняних науковців та законотворців призводить до критичних розбіжностей у пропозиціях, що формулюються, а відтак існуюча система управління досліджуваною галуззю, так само як і головні функції управління (облік та контроль) продовжують базуватись на застарілих принципах централізованого управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання термінологічного визначення житлово-комунального господарства як окремої галузі національної економіки досить широко висвітлене у наукових роботах науковців-попередників [1-9; 11-19]. З іншої сторони, зазначені автори, формулюючи визначення житлово-комунального господарства, нерідко спотворюють зазначене поняття через виключення (або навпаки включення) до його складу певних підгалузей; звужуючи (або навпаки розширюючи) межі галузі в територіальному аспекті тощо.

Постановка завдання. Метою цієї статті є формулювання єдиного уніфікованого визначення житлово-комунального господарства як галузі з особливим механізмом економічних відносин на підставі узагальнення та аналізу історичного генезису зазначеної галузі та різноманітних наукових поглядів на її структуру та окремі галузеві ознаки.

Виклад основного матеріалу. На початку спробуємо зрозуміти причини виникнення та відокремлення в окрему галузь житлово-комунального господарства. На наш погляд, передумови історичного генезису житлово-комунального господарства, як окремої галузі народного господарства, досить чітко у своїй роботі сформулювала Гольцман Л.Н.: “Історія розвитку житлово-комунального господарства являє собою ілюстрацію поступового переходу все більшої кількості функцій, що належали раніше домашньому господарству, зі сфери особистої у сферу суспільно-організованої діяльності поєднаної житлово-комунальним господарством та поступового його формування в одну з галузей народного господарства країни” [6, с. 40].

Досить схоже історичний генезис житлово-комунального господарства як галузі описує і Тарніжевський М.В.: “Всі види діяльності житлово-комунального господарства – це усупільнення тих функцій, які раніше виконувались кожною людиною для себе і були домашньою працею. Виокремити їх в самостійну галузь народного господарства можливо тільки на основі індустріалізації всіх процесів виробничої (експлуатаційної) діяльності” [19, с. 3].

Таким чином ми бачимо, що в процесі розвитку суспільства частина функцій домашніх господарств поступово делегується відповідним кваліфікованим (професійним) виконавцям, які здатні виконувати зазначені функції максимально задовольняючи потреби домогосподарств та відповідним чином зменшуючи їх зусилля (трудові, часові тощо) на виконання цих функцій. Зрозуміло, що ефективність роботи таких кваліфікованих (професійних) виконавців буде тим більшою, чим більшим буде масштаб охоплення домогосподарств по виконанню певної функції (надання певної послуги). Далі масштаб охоплення суспільства наданням окремих житлово-комунальних послуг визначає масштаб житлово-комунального господарства в сукупному суспільному виробництві.

Слід зазначити, що масштаб житлово-комунального господарства у суспільному виробництві відзначався науковцями ще за радянських часів. Так, наприклад Гольцман Л.Н. у своїй роботі пише: “На сучасному рівні розвитку виробничих сил житлово-комунальне господарство перетворилось на одну з крупних галузей народного господарства, що постійно залучає значну частину національних ресурсів країни” [6, с. 3].

У той же час, розкриваючи масштаб та суспільне значення досліджуваної нами галузі, Безлюдов А.Й. у своїй роботі пише: “Ступінь впливу галузі на ефективність функціонування народного господарства та рішення соціальних завдань є значно більшою за питому вагу в загальному обсязі сукупного суспільного продукту” [2, с. 4]. З цим визначенням важко не погодитись, адже від якості житлово-комунальних та повноти охоплення ними суспільних потреб, багато у чому послуг залежить поточний стан розвитку національної економіки.

Спектр термінологічних визначень житлово-комунального господарства, який напрацьований вітчизняними науковцями протягом останніх десятиліть, є дуже широким. Одні автори визначають житлово-комунальне господарство як “частину комплексу соціальних мір, спрямовану на забезпечення максимального забезпечення потреб суспільства” [9, с. 3], інші розглядають галузь як “інженерний комплекс, який скерований на забезпечення потреб споживачів у відповідних послугах” [14, с. 58], окремі автори визначають житлово-комунальне господарство як “галузь, покликану

створювати для населення нормальні умови проживання” [6, с. 8] або як “галузь спрямовану на задоволення першочергових життєвих потреб населення” [12, с. 7]. Низка авторів визначає житлово-комунальне господарство як “господарство місцевого значення” [3, с. 10] або взагалі розглядають досліджувану галузь як “один з елементів системи соціального забезпечення населення” [11, с. 95].

Проф. Гура Н.О. у своїй роботі пише: “Житлово-комунальне господарство – це важлива соціальна галузь, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними житлово-комунальними послугами... Діяльність підприємств ЖКГ пов’язана із забезпеченням життєдіяльності міст і обслуговуванням комунальної власності (власності територіальної громади)” [8, с. 14-15].

У більш пізній своїй праці, проф. Гура Н.О. поєднує наведені вище твердження у загальне визначення досліджуваної галузі: “Житлово-комунальне господарство – це важлива соціальна галузь, діяльність якої пов’язана із забезпеченням життєдіяльності міст і обслуговуванням комунальної власності населення” [7, с. 99]. В цьому визначенні автор, на наш погляд, допускає дві суттєві неточності. По-перше, діяльність підприємств житлово-комунального господарства здійснюється не тільки на території міст. На сьогодні підприємства досліджуваної галузі працюють також у більш дрібних територіальних одиницях – селах та селищах.

По-друге, діяльність підприємств житлово-комунального господарства не зводиться лише до обслуговування об’єктів комунальної власності. Взагалі термінологічна конструкція цитованого автора “комунальна власність населення” є такою, що не відповідає діючому законодавству. Доведемо нашу позицію. Цивільний кодекс України [20] визначає об’єктами комунальної власності майно, яке належить територіальній громаді. З іншої сторони, стаття 325 цього ж нормативного документу визначає що фізичні особи (населення) є суб’єктами приватної власності. Таким чином, в терміні “комунальна власність населення” поєднуються дві різні групи суб’єктів майнових прав. Крім цього, наведеним визначенням автор виключає можливість надання житлово-комунальних послуг юридичним особам – підприємствам, установам, організаціям, що також не відповідає дійсній структурі споживачів зазначених послуг. Схожої помилкової позиції щодо споживання житлово-комунальних послуг тільки населенням доходять і інші вітчизняні автори Сахно Є.Ю., Дорош М.С. та Ребенок А.В. [18, с. 18], які виключають досить реальну можливість виробничого споживання житлово-комунальних послуг іншими споживачами.

Відзначена нами хибність підходу, коли сфера функціонування підприємств житлово-комунального господарства обмежується виключно територією міст, відзначалась і науковцями-попередниками. Наприклад, Бронер Л.Д. разом з іншими авторами у своїй роботі пишуть: “Ні житлове, ні комунальне господарство не являються специфічно міськими, а в менш розвинутій та складній формі мають місце у всіх інших населених пунктах. Тому визначення їх місця в народному господарстві як частини міського господарства неточне” [5, с. 24].

Атамас П.Й. досить коректно, на наш погляд, визначає житлово-комунальне господарство, як “важливу соціальну галузь, яка забезпечує населення, підприємства і організації необхідними житлово-комунальними послугами”. З іншої сторони, автор зазначає, що “житлово-комунальне господарство включає комплекс галузей та видів економічної діяльності, об’єднаних цілями діяльності, власністю та підпорядкованістю” [1, с. 299]. Останнє твердження, на наш погляд, є досить спірним, адже на сьогодні виконавці та споживачі житлово-комунальних послуг є різноманітними як за формами власності, так і за підпорядкованістю.

Джунь Б.М., визначаючи особливості житлово-комунального господарства визначає як досить важливу з них – наявність у складі галузі значної кількості

підгалузей, технічно не пов'язаних між собою та з відмінним характером продукції та видів послуг, що надаються [9, с. 5].

Аналогічно Каспін С.В. у своїй роботі відмічає, що житлово-комунальне господарство правильніше розглядати як сукупність підгалузей, а не окрему цілісну галузь [13, с. 3]. Вважаємо, що така думка висловлена цитованими авторами в розкриття однієї з основних ознак досліджуваної галузі – різномірності послуг, що надаються підприємствами житлово-комунального господарства.

Як зазначалось нами вище, Іванов А.П. у своїй роботі пропонує розглядати житлово-комунальне господарство як складний інженерний комплекс, який скерований на забезпечення потреб споживачів у відповідних послугах [14, с. 58]. При цьому, автор не зупиняється на специфічних соціально-економічних процесах, що мають місце у галузі.

Досліджуючи взаємозв'язок житлового та комунального господарства зазначений вище автор робить наступні узагальнення про:

- нерозривність зв'язку житлового та комунального господарства;
- необхідність випереджувального розвитку комунального господарства;
- необхідність економічного використання матеріальних, енергетичних та трудових ресурсів [14, с. 65].

Зазначені узагальнення є, на наш погляд, досить раціональними та чітко корелюють з галузевою специфікою житлово-комунального господарства.

Визначення житлово-комунального господарства деякими авторами розкривається через його укрупнену структуру. Наприклад, Гольцман Л.Н. у своїй роботі пише: “Як витікає з самої назви, основними складовими даної галузі є житлове господарство та комунальні підприємства та споруди. Комунальні підприємства та споруди, в свою чергу, найбільш доцільно розподіляти на дві групи: підприємства з благоустрою самого житлового фонду та підприємства і споруди з благоустрою міських (відповідно селищних та сільських) територій” [6, с. 5].

Вважаємо наведений вище підхід (розкриття сутності житлово-комунального господарства через суб'єкти та об'єкти управління) досить розмитим. Правильніше, на наш погляд, розкривати специфіку досліджуваної галузі через визначення особливостей створюваних послуг, і лише після цього концентруватись на технологічних та економічних особливостях виконавців житлово-комунальних послуг.

Деякі автори розглядають житлово-комунальне господарство, як частину міського господарства [12, с. 7; 16, с. 7]. При цьому, у міське господарство крім досліджуваної нами галузі ЖКГ, поєднується цілий ряд різномірних галузей, зокрема: побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, освіти, охорони здоров'я тощо. Таким чином, міське господарство як об'єкт дослідження, на нашу думку, позбавлене чіткої галузевої структури та є занадто громіздким для дослідження та формування науково-обґрунтованих висновків спрямованих на його вдосконалення.

Слід зазначити, що ототожнення житлово-комунального господарства та “міського господарства” пішло ще з часів дореволюційної Росії, про що у своїй роботі, присвяченій статистиці житлово-комунального господарства, відзначають Бронер Л.Д. та ін. [4, с. 14]. У зв'язку з тим, що структура міського господарства формувалась на майновій приналежності окремих об'єктів органам місцевого самоврядування, така структура абсолютно не відповідає сучасному визначенню житлово-комунального господарства.

Цитовані вище автори доходять у цілому правильного висновку: “Виділення зі складу міського господарства комунального господарства, як особливої народногосподарської галузі, призвело до чіткого визначення його місця в загальній системі народного господарства, створило умови для його планування і регулювання, а

також для вивчення його економіки та розвитку комунальної статистики” [4, с. 15]. У даному контексті правильніше, на наш погляд, говорити про галузеве відокремлення саме житлово-комунального господарства, що власне й підтверджується результатами дослідження зазначених вище авторів [4, с. 15-16].

Підприємства житлово-комунального господарства традиційно розподіляються на дві групи: технологічні та ремонтно-експлуатаційні. Такий розподіл підприємств галузі можна вважати класичним, адже він сформульований ще за радянських часів [17, с. 19] та практично не змінився й досі.

Характерною особливістю підприємств першої групи є надання комунальних послуг за допомогою інженерних мереж (водопостачання, водовідведення, тепlopостачання, електропостачання, газопостачання) та/або широке використання мережного господарства (міський електротранспорт, зовнішнє освітлення).

Друга група підприємств житлово-комунальної галузі включає в себе широкий спектр підприємств-балансоутримувачів житлового фонду (ЖЕКи, КРЕПи, ОСББ, ЖБК тощо), а також підприємств міської інфраструктури (санітарної очистки, озеленення, ремонту та експлуатації доріг, благоустрою тощо).

Поряд із наведеним вище розподілом на технологічні та ремонтно-експлуатаційні підприємства житлово-комунального господарства, окремими авторами пропонується класифікація суб'єктів господарювання досліджуваної галузі на: житлове господарство, санітарно-технічні підприємства, енергетичні підприємства та підприємства комунального господарства [16, с. 8]. Зазначену класифікацію підприємств галузі ми вважаємо нераціональною з наступною аргументацією:

– об'єднання підприємств в групу санітарно-технічних на основі забезпечення ними санітарного благополуччя, призводить до поєднання підприємств з абсолютно різнорідними технологічними ознаками (водопостачання та водовідведення, лазні, пральні та підприємства санітарної очистки), а відповідно і з різними особливостями процесу управління;

– аналогічно поєднання у складі енергетичних підприємств таких підгалузей як тепlopостачання та міський пасажирський транспорт, також абсолютно не відповідає об'єднуючим завданням будь-якої класифікації.

Каспін С.В. в своїй роботі виділяє наступні підгалузі житлово-комунального господарства: житлове господарство з ремонтно-будівельними організаціями; шляхове господарство та благоустрій; міський пасажирський транспорт; теплоенергетичне господарство; газове господарство; водопровідно-каналізаційне господарство; електропостачання та вуличне освітлення; банно-пральне господарство; зелене господарство; готельне господарство [13, с. 18]. Вважаємо, що наведена класифікація підгалузей житлово-комунального господарства є помилковою, адже включає в себе підприємства інших галузей економіки, зокрема: будівництва, побутового обслуговування, паливно-енергетичного сектору тощо.

Слід зазначити, що віднесення до складу житлово-комунального господарства інших невластивих підгалузей є досить розповсюдженим явищем у спеціалізованій економічній літературі [2, с. 18; 7, с. 99; 14, с. 59; 15, с. 3; 19, с. 3]. Крім цього, у спеціалізованій літературі також існує науковий підхід щодо визначення житлово-комунального господарства як конгломеративної галузі (галузі, яка об'єднує підприємства, що відносяться до різних галузей) [9, с. 5].

Зазначена вище проблема розширення житлово-комунального господарства за рахунок невластивих підгалузей була помічена вітчизняними науковцями досить давно. Так, Гольцман Л.Н. ще у 1966 році пише: “У результати деякої подібності з іншими галузями та підприємствами, що обслуговують побутові потреби населення, – громадським харчуванням, зв'язком... та багатьма іншими, – житлово-комунальному

господарству часто приписуються невластиві йому функції або, навпаки, з його складу виключаються підприємства, які є його органічною частиною” [6, с. 4]. Уточнення структури досліджуваної галузі зазначений вище автор, на наш погляд, раціонально пропонує базувати на визначенні головного призначення конкретної підгалузі у суспільному розподілі праці, а також на аналізі внутрішнього взаємозв'язку та взаємозалежності між діяльністю окремих груп підприємств, що входять до складу галузі [6, с. 4].

Слід зазначити, що досліджуючи причини включення до складу житлово-комунального господарства невластивих підгалузей, деякі вчені головною передумовою визначали різномірність підпорядкування галузевим та територіальним органам управління, яка у радянський період викликала “незавершеність організаційного оформлення галузі” [3, с. 6-7]. Серед інших причин штучного розширення галузі відзначається також фінансування окремих підгалузей (суб'єктів господарювання) за рахунок коштів, що виділяються на розвиток житлово-комунального господарства [3, с. 9].

Сучасні автори більш чітко встановлюють галузеву структуру житлово-комунального господарства відносячи до неї лише ті види діяльності, які дійсно відповідають технологічним та економічним ознакам досліджуваної галузі. При цьому, автори [1, с. 300; 7, с. 99-100] спираються на діючу класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД), або цитують чинний Закон України “Про житлово-комунальні послуги” [10].

Поряд з цим, слід відзначити досить популярний в Україні на сьогодні підхід щодо ототожнення житлово-комунального господарства, як окремої галузі народного господарства, та такого поняття як “житлово-комунальна інфраструктура” [11, с. 41]. З такою позицією важко погодитись, адже економічний зміст, що закладається цитованим автором у поняття житлово-комунальної інфраструктури є значно вужчим за поняття житлово-комунального господарства, як галузі, яке розглядалось нами вище. Зокрема, мова йде про невключення до складу житлово-комунальної інфраструктури підприємств по утриманню житлових будинків та прибудинкових територій, підприємств міського благоустрою і т.д.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи вищенаведене, можна зробити висновок про наявність в спеціалізованій науковій літературі досить широкого спектру визначень житлово-комунального господарства як галузі. Результуючи всі раціональні елементи з розглянутих визначень можна зазначити, що житлово-комунальне господарство – це важлива соціальна галузь, що включає комплекс підгалузей, діяльність яких спрямована на надання необхідних житлово-комунальних послуг індивідуальним та колективним споживачам – фізичним та юридичним особам.

Вважаємо, що базуючись на вищенаведеному визначенні житлово-комунального господарства як окремої історично сформованої галузі з особливим механізмом економічних відносин можна будувати реформовані системи управління досліджуваною галуззю, у першу чергу, в частині формування ефективних інформаційних підсистем бухгалтерського обліку та контролю.

Список літератури

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік в галузях економіки [Текст] : [Навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – [2-е вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с.
2. Безлюдов А.И. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы управления [Текст] / А.И. Безлюдов. – М.: Стройиздат, 1990. – 280 с.
3. Бродская Л.Д. Автоматизированные системы плановых расчетов и планирование развития

- коммунального хозяйства [Текст] / Л.Д. Бродская, Ю.Л. Демидов, А.И. Фаенсон. – М.: Стройиздат, 1983. – 168 с. – (Б-ка работника жил.-коммун. хоз-ва).
4. Бронер Д.Л. Статистика жилищного и коммунального хозяйства [Текст] / Д.Л. Бронер, М.Л. Крупицкий, Ю.Д. Бронер. М. Высш. школа, 1979. – 352 с.
 5. Бронер Д.Л. Экономика и статистика жилищного и коммунального хозяйства [Текст] / Д.Л. Бронер, М.Л. Крупицкий, Н.Л. Филатов. М. Высш. школа, 1972. – 384 с.
 6. Гольцман Л.Н. Экономика коммунального хозяйства, услуги, тарифы [Текст] / Л.Н. Гольцман. – М.: Экономика, 1966. – 191 с.
 7. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності [Текст] : [Підручник] / Н.О. Гура. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с.
 8. Гура Н.О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика [Текст] / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
 9. Джунь Б.М. Эффективность экономического стимулирования коммунального хозяйства [Текст] / Б.М. Джунь. – К.: Будівельник, 1979. – 104 с. – (Библиотека строителя).
 10. Закон України “Про житлово-комунальні послуги” від 24 червня 2004 року № 1875-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>.
 11. Запатрина И.В. Жилищно-коммунальная инфраструктура: реформы и система их финансового обеспечения [Текст] / И.В. Запатрина. – К.: НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозир., 2010. – 336 с.
 12. Иванов И.Т. Экономика коммунального хозяйства [Текст] / И.Т. Иванов, Р.И. Орлова, С.В. Розенберг. – М.: Стройиздат, 1979. – 221 с.
 13. Каспин В.И. Планирование развития жилищно-коммунального хозяйства [Текст] / В.И. Каспин. – М.: Стройиздат, 1990. – 224 с.
 14. Комплексное развитие жилищно-коммунального хозяйства городов и сел [Текст] – М.: Стройиздат, 1987. – 160 с. – (Б-ка работника жил.-коммун. хоз-ва).
 15. Корсакова К.М. Контрольно-ревизионная работа и анализ в жилищно-коммунальном хозяйстве [Текст] / К.М. Корсакова, Б.А. Касперович. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 159 с.
 16. Орлова Р.И. Экономика жилищно-коммунального хозяйства [Текст] : [Учебн. для техникумов] / Р.И. Орлова, Л.К. Зайцев, А.З. Пронин. – М.: Стройиздат, 1988. – 271 с.
 17. Садыков А.С. Организация управления коммунальным хозяйством крупного города [Текст] / А.С. Садыков, В.А. Смирнов, В.А. Минасян. – М.: Стройиздат, 1987. – 176 с. – (Б-ка работника жил.-коммун. хоз-ва).
 18. Сахно Є.Ю. Менеджмент сервісу: теорія та практика [Текст] : [Навч. посіб.] / Є.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенок. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 328 с.
 19. Тарнижевский М.В. Жилищно-коммунальное хозяйство [Текст] : [Учеб. пособие для техникумов] / М.В. Тарнижевский. – М.: Стройиздат, 1986. – 248 с.
 20. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

References

1. Atamas, P.I. (2010). *Accounting in branches of economy: textbook*. (2nd ed.). Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
2. Bezlyudov, A.I. (1990). *Zhilishchno-kommunalnoe khozyaystvo: problemy upravleniya [Housing and communal services: problems of management]*. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
3. Brodskaya, L.D., Demidov, Yu.L., Faenson, A.I. (1983). *Avtomatizirovannyye sistemy planovykh raschetov i planirovaniye razvitiya kommunalnogo khozyaystva [Automated system of planned accounts and planning of development of public utilities]*. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
4. Broner, D.L., Krupitskiy, M.L., Broner, Yu.D. (1979). *Statistika zhilishchnogo i kommunalnogo khozyaystva [Statistics of housing and communal services]*. Moskva: Vysshaya shkola [in Russian].
5. Broner, D.L., Krupitskiy, M.L., Filatov, N.L. (1972). *Ekonomika i statistika zhilishchnogo i kommunalnogo khozyaystva [Economics and statistics of housing and communal services]*. Moskva: Vysshaya shkola [in Russian].
6. Goltzman, L.N. (1966). *Ekonomika kommunalnogo khozyaystva, uslugi, tarify [Economics of public utilities, services, tariffs]*. Moskva: Ekonomika [in Russian].
7. Hura, N.O. (2010). *Oblik vydiv ekonomichnoi diialnosti: Pidruchnyk [Accounting of economic activities: the Textbook]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
8. Hura, N.O. (2006). *Oblik u zhytlovo-komunalnomu hospodarstvi: teoriia i praktyka [Accounting in the housing sector: theory and practice]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
9. Dzhun, B.M. (1979). *Effektivnost ekonomicheskogo stimulirovaniya kommunalnogo khozyaystva [The*

- effectiveness of economic incentives of utilities*]. Kyiv: Budivelnik [in Russian].
10. Zakon Ukrainy "Pro zhytlovo-komunalni posluhy" vid 24 chervnia 2004 roku № 1875-IV (iz zminyamy ta dopovnenniamy) [Law of Ukraine "About housing and communal services" dated 24 June 2004 No. 1875-IV (with changes and additions)]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1875-15> [in Ukrainian].
 11. Zapatrina, I.V. (2010). *Zhilishchno-kommunalnaya infrastruktura: reformy i sistema ikh finansovogo obespecheniya* [Housing and communal infrastructure: reforms and system of their financial support]. Kyiv: NAN Ukrainy; Institut ekonomiki i prognozovaniya [in Russian].
 12. Ivanov, I.T., Orlova, R.I., Rozenberg, S.V. (1979). *Ekonomika kommunalnogo khozyaystva* [Economics of public utilities]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
 13. Kaspin, V.I. (1990). *Planirovaniye razvitiya zhilishchno-kommunalnogo khozyaystva* [Planning of development of housing and communal services]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
 14. Ivanov, A.P. (1987). *Kompleksnoye razvitiye zhilishchno-kommunalnogo khozyaystva gorodov i sel* [Integrated development of housing and communal services of cities and villages]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
 15. Korsakova, K.M., Kasperovich, B.A. (1988). *Kontrolno-revizionnaya rabota i analiz v zhilishchno-kommunalnom khozyaystve* [Auditing and analysis work in housing and communal services]. Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
 16. Orlova, R.I., Zaytsev, L.K., Pronin, A.Z. (1988). *Ekonomika zhilishchno-kommunalnogo khozyaystva: Uchebnyk dlya tekhnikumov* [Economics of housing and public utilities: a Textbook for technical schools]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
 17. Sadykov, A.S., Smirnov, V.A., Minasyan, V.A. (1987). *Organizatsiya upravleniya kommunalnym khozyaystvom krupnogo goroda* [Organization of management of municipal services of a big city]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
 18. Sakhno, Ie.Iu., Dorosh, M.S., Rebenok, A.V. (2010). *Menedzhment servisu: teoriia ta praktyka: Navchalnyi posibnyk* [Management of service: theory and practice: a tutorial]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
 19. Tarnizhevskiy, M.V. (1986). *Zhilishchno-kommunalnoye khozyaystvo: Uchebnoye posobie dlya tekhnikumov* [Housing and utilities: the Textbook for technical schools]. Moskva: Stroyizdat [in Russian].
 20. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16 sichnia 2003 roku № 435-IV (iz zminyamy ta dopovnenniamy) [Civil code of Ukraine dated 16 January 2003 No. 435-IV (with changes and additions)]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

Oleksandr Holovchenko, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Historical Genesis of Housing and Utilities as an Industry with the Special Mechanism of Economic Relations

The purpose of this article is to formulate common, unified definition of housing and utilities as an industry with the special mechanism of economic relations on the basis of generalization and analysis of the historical genesis of the industry and different scientific views on its structure and specific characteristics.

We have reviewed the historical genesis of the housing and utilities as the separate industry. It was also summarized the existing scientific approaches regarding the separation of housing and utilities from other sectors of the national economics. In addition, it was researched and critically evaluated a wide range of definitions of the studied industry, formulated over the past fifty years.

It was proved the inadequacy of scientific approaches for the identification of the sector of housing and utilities as: "city services", "housing infrastructure", "communal infrastructure", "urban landscaping", etc. Based on this, was presented a rational definition of housing and utilities as a separate industry with the special mechanism of economic relations.

housing and communal services, housing services, the enterprise housing and utilities sector, sub-sector of housing and utilities

Одержано (Received) 11.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 658.114

О.М. Гуцалюк, канд. екон. наук

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, Україна

Використання методу генетичного алгоритму щодо визначення партнера для створення корпоративного інтеграційного об'єднання

Визначено основні поняття методу генетичного алгоритму, схематично відображено процес роботи генетичного алгоритму, виділено перелік основних хромосом, що характеризують акціонерні товариства та корпоративні інтеграційні об'єднання з точки зору привабливості для інтеграції, розглянуто значення генів для проведення генетичного аналізу, сформовано певний перелік оптимальних генів хромосом, що необхідно мати акціонерному товариству.

акціонерне товариство, корпоративне інтеграційне об'єднання, партнер, генетичний метод, генетичний алгоритм

А.Н. Гуцалюк, канд. екон. наук

Классический приватный университет, г. Запорожье, Украина

Использование метода генетического алгоритма при определении партнера для создания корпоративного интеграционного объединения

Определены основные понятия метода генетического алгоритма, схематически отображен процесс работы генетического алгоритма, выделен перечень основных хромосом, характеризующих акционерные общества и корпоративные интеграционные объединения с точки зрения привлекательности для интеграции, рассмотрено значение генов для проведения генетического анализа, сформирован определенный перечень оптимальных генов хромосом, который необходимо иметь акционерному обществу

акционерное общество, корпоративное интеграционное объединение, партнер, генетический метод, генетический алгоритм

Постановка проблеми. Активізація інтеграційних процесів є характерною ознакою сучасного етапу світового економічного розвитку. Здійснення цих процесів великою мірою впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємств та на зміцнення позиції інтегрованої структури на ринку, сприяє зниженню непродуктивних витрат за рахунок ефекту масштабу, виходу на нові ринки, зниженню ризиків під час діяльності тощо. Найбільшого поширення інтеграційні процеси на цей час набувають при здійсненні злиття-поглинання акціонерних товариств (АТ). Проте, одним з найскладніших питань планування інтеграційних процесів АТ є визначення партнера для утворення корпоративного інтеграційного об'єднання (КІО). Цей етап планування інтеграційних процесів є актуальним у зв'язку з тим, що процес визначення партнера є досить складним і різноманітним, а також охоплює всі сфери діяльності усіх учасників процесу інтеграції та вимагає детального всебічного підходу щодо обґрунтування вибору того чи іншого АТ для участі в КІО.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні засади планування інтеграційних процесів розглядалися в працях Р. Акоффа [1], Е.Н. Ленського [2], Ю.В. Іванова [3], Б.З. Мільнера [4], А. Шермана [9] та інших. В літературі запропоновано багато методів пошуку оптимального варіанту здійснення такого роду процесів: метод повного перебору, аналітична оптимізація, метод Нельда-Міда та ін. Проте можливості використання зазначених методів при обґрунтуванні інтеграційних процесів є досить обмеженими. Це пов'язано з особливостями

зазначених методів, які вимагають значних витрат часу для на здійснення, великої кількості експертних оцінок цільової функції з метою знаходження оптимуму, великої кількості математичних розрахунків та нездатні знаходити глобальний максимум чи мінімум цільової функції замість глобального та, таким чином, не дозволяють зробити оптимальний вибір АТ на основі об'єктивних показників.

Значно більші можливості щодо вирішення проблеми пошуку оптимального варіанту утворення КІО надає використання методу генетичного алгоритму (ГА), що дозволяє використовувати об'єктивні та контролювати ступінь суб'єктивних факторів та їхній вплив на процес відбору потенційних учасників КІО. Теоретичні аспекти використання методу ГА розглядалися в працях Дж. Голланда [8], К. ДеДжонга [5], Д. Голдберга [6-7], К. Деба [6-7] та ін. Проте, практичні аспекти використання даного методу для оптимізації економічних процесів і зокрема, процесу визначення партнера для створення КІО, до цього часу залишаються остаточно не вирішеними та вимагають подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо відбору кандидатів для створення корпоративного інтеграційного об'єднання на основі застосування методу генетичного алгоритму.

Для досягнення поставленої мети в роботі використовувалися такі методи дослідження: монографічний – для вивчення теоретичних основ використання методу ГА для оптимізації окремих процесів; аналізу і синтезу – для диференціації і узагальнення складу окремих генів у хромосомах АТ; графічний – для наочного зображення і схематичного представлення теоретичного і методичного матеріалу.

Виклад основного матеріалу. Визначення партнера для утворення КІО являє собою відбір певних АТ з чіткими оптимальними характеристиками, що мають сприяти досягненню стратегічних цілей ініціатора процесу інтеграції – у випадку об'єднання даних акціонерних товариств. Існування АТ, характеристики котрого повністю задовольняли б систему стратегій АТ щодо утворення КІО майже неможливе: досягнення оптимальних значень певних характеристик АТ може унеможливити досягнення оптимуму іншої. Таким чином, задача відбору АТ складається у оптимізації деякого набору чітких параметрів АТ, які необхідні для здійснення ефективного інтеграційного процесу. Невизначеність та нечіткість цих параметрів обумовлює необхідність віднесення цієї задачі до класу нечітких множин. А отже, завдяки тому, що такі параметри досить важко чітко вимірити та визначити, ця задача відноситься до складу нечітких множин. Такі параметри відносяться до різних сфер діяльності АТ, вимірюються різними способами та складно формалізуються.

Великий потенціал використання ГА для задач такого класу обумовлюється його головними особливостями: можливістю опрацювання великої кількості параметрів; оптимізацією параметрів складної цільової площини; можливістю знаходження глобального оптимуму замість локального; можливістю кодування параметрів для здійснення розрахунків закодованих параметрів.

Основні поняття ГА та їх значення у економіці при використанні даного методу наведено у таблиці 1.

Результатом роботи ГА є визначення АТ, що має кращий набір генів у хромосомах для забезпечення подальшого розвитку КІО та максимізації цільової функції. Результатом також буде певний кращий набір генів від усіх (від самого АТ та від АТ – потенційних учасників КІО) у хромосомах КІО.

Схематично процес роботи генетичного алгоритму зображено на рис. 1.

Таблиця 1 – Визначення основних понять методу генетичного алгоритму

Поняття	Значення у ГА	Економічне значення
Особина	Одиниця аналізу, що має певні характеристики та може спарюватись для утворення нащадків.	Акціонерне товариство чи корпоративне інтеграційне об'єднання.
Хромосома	Деякий числовий вектор, що відповідає параметру, який підбирається.	Певна характеристика АТ чи КЮ, що визначає його особливості.
Ген	Конкретне значення хромосоми у даної конкретної особини.	Конкретне, формалізоване значення характеристики, що має певне АТ чи КЮ.
Цільова функція	Функція залежності генів особини, що потребує оптимізації.	Залежність параметрів АТ, що характеризує доцільність використання даного АТ у КЮ.
Мутація	Перетворення хромосоми, що випадково змінює одну чи декілька її позицій (генів) для збільшення виживаності особини.	Зміна конкретної характеристики для збільшення конкурентоспроможності АТ чи КЮ.
Кросинговер (кросовер)	Операція, при якій із двох хромосом породжується одна чи декілька нових хромосом.	Об'єднання певних елементів різних АТ, що у результаті дасть один елемент, який має характеристики як від одного, так і від іншого.
Пристосованість	Здатність особини виживати завдяки певним особливостям.	Ймовірність досягнення стратегічних цілей АТ після об'єднання.

Джерело: узагальнено автором за джерелами [5-8].

ГА випадковим чином генерує початкову популяцію. Робота ГА являє собою ітераційний процес, що продовжується, поки не виконається задане число поколінь або інший критерій зупинки. В кожному поколінні реалізується відбір пропорційно пристосованості, кросинговера та мутації.

Спочатку, пропорційний відбір призначає i -тій кожній корпорації (“особи”) імовірність $P_s(i)$, що визначається як відношення рівня її пристосованості ($f(i)$) до

сумарної пристосованості популяції n -осіб ($\sum_{i=1}^n f(i)$).

$$P_s(i) = \frac{f(i)}{\sum_{i=1}^n f(i)}, \quad (1)$$

де $P_s(i)$ – ймовірність пристосування “особи”;

i – порядковий номер “особи” в “популяції”;

$f(i)$ – рівень пристосованості “особи”;

n – кількість “осіб” в “популяції”.

Надалі відбувається відбір (із заміщенням) n особин для подальшої генетичної обробки, відповідно до величини $P_s(i)$. При такому відборі члени популяції з більш високою пристосованістю з більшою імовірністю будуть вибиратися, ніж інші особини, тобто будуть відбиратися такі АТ, набір генів котрих максимізує цільову функцію

майбутнього КІО. Після відбору n обраних особин випадковим чином розбиваються на $n/2$ пари. Для кожної пари з ймовірністю 1- P_s застосовується кросинговер. Незмінні особини, в свою чергу, переходять на стадію мутації. Якщо кросинговер відбувається, отримані нащадки замінюють собою батьків і переходять до мутації.

Популяція, отримана після мутації записується поверх старої і цим цикл одного покоління завершується. Наступні покоління обробляються подібним чином: відбір, кросинговер і мутація.

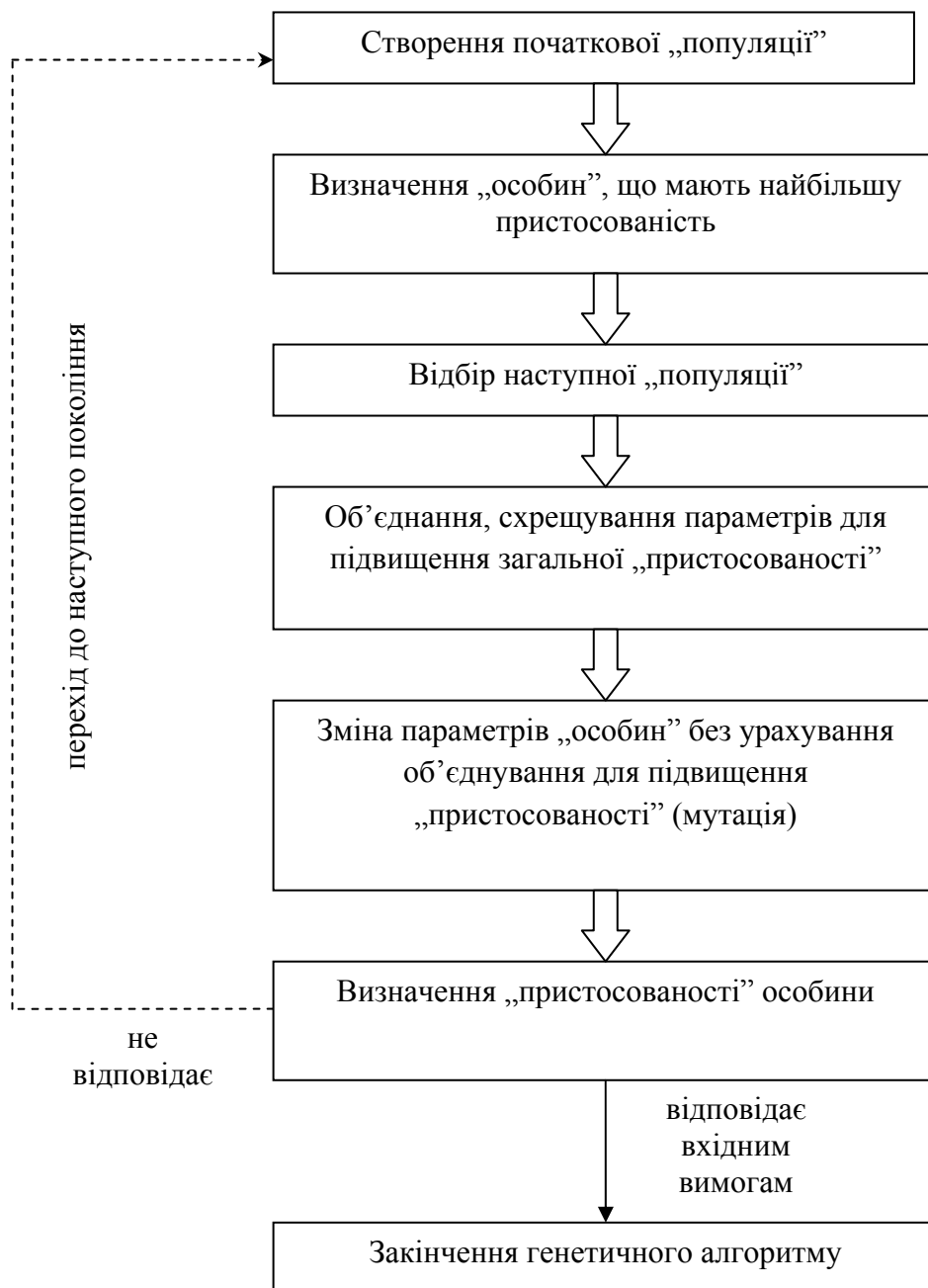


Рисунок 1 – Процес роботи генетичного алгоритму

Джерело: адаптовано автором за джерелами [5-8].

Для використання методу ГА щодо відбору кандидатів на утворення КІО можна виділити перелік основних хромосом, що характеризують АТ та КІО з точки зору привабливості для інтеграції. Присвоєння певного гену кожному з обраних АТ здійснюється експертним шляхом. Звичайно, не можна проаналізувати всі АТ, що діють на ринку, оскільки їх кількість є дуже великою. Тому, у даному випадку необхідно розглядати основних представників різних груп АТ.

Кожний з наведених генів необхідно формалізувати для проведення подальшого ГА для відбору можливих. Розглянемо докладніше кожен з перерахованих хромосом та значення генів, яких вони можуть приймати (табл. 2).

У кожному випадку набір генів хромосом, які повинно мати кожне з АТ – майбутніх учасників буде відрізнятися в залежності від мети інтеграції та цільової функції, яку необхідно формувати в залежності від обраного варіанту розвитку, стратегії та цілей. Наприклад, у випадку, коли стратегія розвитку передбачає диверсифікацію діяльності та необхідне проведення інтеграції, гени хромосом 1 та 2 будуть неважливими, вони не будуть впливати на максимізацію цільової функції, деякі значення інших генів інколи навіть будуть заважати. С іншого боку, хромосома 9 у даному випадку буде вирішальною.

Таблиця 2 – Значення генів для проведення генетичного аналізу

№ з/п	„Хромосома”	Ген	Напрямки дослідження характеристик
1	2	3	4
1.	Розвинута збутова мережа на даному ринку	1.1.	Збутової мережі не існує.
		1.2.	Існує, але не повністю задовольняє вимогам, що висуваються до неї.
		1.3.	Існує та повністю задовольняє вимогам подальшого розвитку КІО.
2.	Збутова мережа на інших ринках	2.1.	Збутової мережі не існує.
		2.2.	Існує, але не повністю задовольняє вимогам, що висуваються до неї.
		2.3.	Існує та повністю задовольняє вимогам подальшого розвитку КІО.
3.	Інфраструктура АТ, об'єднання з якою може призвести до виникнення ефекту масштабу	3.1.	Об'єднання з інфраструктурою АТ не може викликати виникнення ефекту масштабу та може призвести до негативного ефекту.
		3.2.	Не буде впливати на КІО з точки зору ефекту масштабу.
		3.3.	Об'єднання спричинить виникнення ефекту масштабу.
4.	Технологія, що може бути використана для впровадження нових, видів продукції або вдосконалення наявних	4.1.	Не існує.
		4.2.	Існує.
5.	НДІ або штат наукових співробітників, що можуть бути використані під час розробки нових видів товарів	5.1.	АТ не має ні НДІ, ні штату наукових співробітників, що можуть бути використані.
		5.2.	АТ має НДІ та (або) наукових співробітників.

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
6.	Імідж акціонерного товариства, його корпоративна культура	6.1.	Імідж АТ може нанести шкоди загальному іміджу КІО, його корпоративна культура неприйнятна.
		6.2.	Імідж не відповідає поставленим вимогам, але не нанесе шкоди КІО.
		6.3.	Імідж відповідає загальнокорпоративній стратегії АТ, меті інтеграції та буде позитивно впливати на загальний імідж КІО.
7.	Інформація, яка є у АТ – майбутнього учасника КІО, може бути використана для подальшого сталого розвитку утвореного об'єднання	7.1.	Низький рівень корисної інформації.
		7.2.	Невідомо, якою кількістю корисної інформації володіє АТ – майбутній учасник КІО.
		7.3.	Високий рівень корисної інформації.
8.	Вартість АТ	8.1.	Вартість АТ, що оцінюється менша за середньогалузеву.
		8.2.	Вартість АТ, що оцінюється більша ніж середньогалузева.
9.	Типи діяльності, що можуть бути використані для диверсифікації діяльності КІО, зниження ризиків тощо	9.1.	АТ таких типів діяльності немає.
		9.2.	Потенційний учасник КІО має хоча б один тип діяльності, що може бути використаний для диверсифікації діяльності всього КІО.
10.	Прибуток (ЕВІТ)	10.1.	АТ – майбутній учасник КІО збиткове.
		10.2.	Прибуток майбутнього учасника КІО більше 0.
11.	Сукупний показник рентабельності	11.1.	АТ збиткове, рентабельність нижча за 0.
		11.2.	Рентабельність більша за 0, проте менша ніж у АТ, що планує інтеграцію.
		11.3.	Рентабельність більша за ту, що має АТ, яке планує майбутню інтеграцію.
12.	Сукупний показник ліквідності	12.1.	Ліквідність менша за середньогалузеву.
		12.2.	Ліквідність більше середньогалузевої.
13.	Доход на одну акцію	13.1.	Доход на одну акцію менший за середньогалузевий.
		13.2.	Доход більший, ніж середньогалузевий.

Джерело: складено автором.

Таким чином, експерти формують певний перелік оптимальних генів хромосом, що необхідно мати АТ. Слід зауважити, що значення генів обмежено вимогами тільки конкретних стратегій, передбачених АТ. Підчас планування ситуації, коли має місце певне об'єднання декількох стратегій, необхідно групувати також вимоги до значення генів майбутніх кандидатів.

В процесі аналізу відбирається те АТ, набір генів хромосом котрого забезпечить разом з генами АТ – ініціатора оптимальний набір генів КІО, що буде максимізувати цільову функцію ГА та буде сприяти найбільш повному та швидкому досягненню загальнокорпоративної стратегії та цілей.

Необхідно відмітити, що дана модель також певною мірою знижає ризики щодо

невірного проведення попередніх етапів формування інтеграційної стратегії. Так, наприклад у випадку, коли було помилково прийнято рішення щодо проведення інтеграції, результатом роботи генетичного алгоритму буде відбір тільки генів існуючого АТ, що свідчить про необхідність продовження самостійної діяльності без утворення КІО.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання методу генетичних алгоритмів для відбору акціонерних товариств-кандидатів на утворення корпоративного інтеграційного об'єднання є досить ефективним, дозволяє використовувати об'єктивні показники щодо відбору кандидатів для утворення КІО, велику кількість кандидатів та показників їх діяльності, а також, певною мірою знизити ризики невірного вибору інтеграційного шляху розвитку при невірно обраному напрямку розвитку акціонерного товариства. Відбір кандидатів на створення корпоративного інтеграційного об'єднання пропонується здійснювати на основі застосування адаптованої послідовності проведення ГА з урахуванням обґрунтованого автором складу характеристик потенційних учасників КІО ("генів") для проведення генетичного аналізу. В ході проведення генетичного аналізу здійснюється відбір кандидатів, синергія характеристик яких здатна забезпечити максимізацію цільової функції ГА та сприятиме виконанню загальнокорпоративної стратегії та досягненню цілей.

Подальші дослідження будуть спрямовані на додаткове вивчення методичних засад формування цільової функції акціонерного товариства-кандидата та питань експертної оцінки значень окремих генів хромосом АТ.

Список літератури

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации : пер. с англ. [Текст] / Р.Л. Акофф. – Москва : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса [Текст] / Ю.В. Иванов. – Москва Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
3. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес [Текст] / Е.В. Ленский : под ред. О.Н. Сосковца. – Минск : Армита-Маркетинг, 2001. – 480 с.
4. Мильнер Б.З. Теория организации [Текст] / Б.З. Мильнер. – Москва : ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
5. DeJong K.A. An analysis of the behavior of a class of genetic adaptive systems. Ph. D. dissertation [Текст] / K.A. DeJong – Univ. Michigan, 1975.
6. Goldberg D.E. Messy genetic algorithms revisited : Studies in mixed size and scale [Текст] / D.E. Goldberg, K. Deb and B. Korb // Complex Syst. – 1990. – vol. 4. – P. 415–444.
7. Goldberg D.E. Genetic algorithms, noise, and the sizing of populations [Текст] / D.E. Goldberg, K. Deb, and J. H. Clark // Complex Syst. – 1992. – vol. 6., no. 3. – P. 333–362.
8. Holland H. Adaptation in Natural and Artificial Systems [Текст] / H. Holland. - Ann Arbor, MI : Univ. Michigan, 1975. – 228 p.
9. Sherman A.J. Mergers and acquisitions from A to Z: strategic and practical guidance for small- and middle-market buyers and sellers [Текст] / A.J. Sherman – AMACOM, 1998. – 272 p.

References

1. Akoff, R.L. (2002). *Planirovanie budushhego korporacii [Planning for the future of the corporation]*. Moskva : Sirin [in Russian].
2. Lenskij, E.V. (2001). *Corporate Business*. O. N. Soskovca (Ed.). Minsk : Amrita-Marketing.
3. Ivanov, Ju.V. (2001). *Slijanija, pogloshhenija i razdelenie kompanij: strategija i taktika transformacii biznesa [Mergers, acquisitions and demergers: strategy and tactics of business transformation]*. Moskva : Al'pina Pablisher [in Russian].
4. Mil'ner, B.Z. (1999). *Teorija organizacii [The theory of organization]*. Moskva : INFRA-M [in Russian].
5. DeJong, K.A. (1975). An analysis of the behavior of a class of genetic adaptive systems. *Extended abstract of candidate's thesis*. Michigan : Univ [in English].
6. Goldberg, D.E., Deb, K. & B. Korb, B. (1990). Messy genetic algorithms revisited : Studies in mixed size and scale. *Complex Syst., Vol. 4*, 415–444 [in English].
7. Goldberg, D.E., Deb, K. & Clark, J.H. (1992). Genetic algorithms, noise, and the sizing of populations.

- Complex Syst., Vol. 6, 333–362 [in English].*
8. Holland, H. (1975). *Adaptation in Natural and Artificial Systems*. Michigan : Univ. [in English].
 9. Sherman, A.J. (1998). *Mergers and acquisitions from A to Z: strategic and practical guidance for small- and middle-market buyers and sellers*. AMACOM [in English].

Oleksiy Gutsalyuk, PhD in Economics (Candidate of Economics Sciences)
Classic private university, Zaporozhye, Ukraine

Using the Method of Genetic Algorithm to Determine the Partner by Creating the Enterprise Integration Association

The most widespread integration processes currently purchased in the merger-takeover of joint stock companies. The aim of the study is the theoretical substantiation and development of recommendations regarding the selection of candidates for corporate integration associations on the basis of the method of genetic algorithm.

The main idea of the method of genetic algorithm, shows schematically the process of the genetic algorithm that selected a list of the main chromosomes, characterizing the company and corporate integration Association from the point of view of attractiveness for integration, discusses the importance of genes for genetic analysis generated a list of optimal genes chromosomes that there should be a joint-stock company. The result of GA is the definition of HELL that has the best set of genes in the chromosomes to ensure further development of the KIO and the maximization of the objective function. The result will also be better defined set of genes from all (from the JSC and JSC – potential participants of the KIA) KIA chromosomes.

Using the method of genetic algorithms for the selection of joint stock companies-candidates for the corporate formation of integration associations is quite effective, allows the use of objective measures for the selection of candidates for education KIA, a large number of candidates and indicators of their activity and, to a certain extent to reduce the risks to an incorrect choice of the integration path of development when wrongly chosen direction of development of the company.

joint-stock company, corporate integration, partner, genetic method, genetic algorithm

Одержано (Received) 29.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 23.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 631.3: 339.137

Р.І. Жовновач, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Сервісне обслуговування як умова забезпечення конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування

В статті розглянуто питання розвитку сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки як умови забезпечення конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування. Визначено сутність сервісного обслуговування продукції та перелічені основні види сервісних послуг, які може надати виробник сільськогосподарської техніки. Запропоновано заходи щодо подальшого розвитку сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки, які спрямовані на створення додаткових конкурентних переваг вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування у довгостроковій перспективі.

сервіс, сервісне обслуговування, фірмовий сервіс, конкурентоспроможність підприємств, сільськогосподарське машинобудування, сільськогосподарська техніка, дилерські мережі

Р.И. Жовновач, доц., канд. экон. наук

Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина

Сервисное обслуживание как условие обеспечения конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения

© Р.І. Жовновач, 2015

В статье рассмотрены вопросы развития сервисного обслуживания сельскохозяйственной техники как условие обеспечения конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения. Определена сущность сервисного обслуживания продукции и перечислены основные виды сервисных услуг, которые может предоставить производитель сельскохозяйственной техники. Предложены мероприятия по дальнейшему развитию сервисного обслуживания сельскохозяйственной техники, направленные на создание дополнительных конкурентных преимуществ отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения в долгосрочной перспективе.

сервис, сервисное обслуживание, фирменный сервис, конкурентоспособность предприятий, сельскохозяйственное машиностроение, сельскохозяйственная техника, дилерские сети

Постановка проблеми. Проблема забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування в умовах поглиблення інтеграційних процесів та трансформація національної економіки на фоні складної економічної ситуації в країні вимагає від виробників сільськогосподарської техніки готовності адаптуватися до динамічних умов ринкового середовища та переорієнтування своєї діяльності відповідно до реалій сьогодення. Об'єктивною необхідністю успішного розвитку та утримання конкурентних позицій вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування на сучасному етапі є задоволення потреби споживачів щодо надання послуг сервісного обслуговування техніки в процесі доведення її до кінцевого споживача та протягом всього періоду експлуатації.

В наслідок нестабільності економічної ситуації в країні та посилення впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств сільськогосподарського машинобудування, а також відчутного зменшення фінансових можливостей й купівельної спроможності споживачів сільськогосподарської техніки відбувається зменшення інтенсивності придбання нової техніки та підвищення попиту на окремі сервісні послуги, які може запропонувати виробник. Відтак дослідження розвитку фірмового сервісного обслуговування та визначення його впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти економічної сутності сервісу та особливості впливу сфери послуг на забезпечення конкурентоспроможності підприємств висвітлено в дослідженнях західних науковців, зокрема, Е. Гуммессона [16], Ф. Котлера [7], Ж.-Ж. Ламбена [8], М. Портера [11] та інших. Актуальні питання підвищення конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування та розвитку фірмового сервісного обслуговування є предметом досліджень таких українських науковців, як В. Адамчук та М. Грицишин [1], С. Бібленко [2], В. Іванишин [5], О. Козаченко [6], Т. Лук'янець [10], В. Скоцик [15] та інших. Проте недостатньо дослідженими залишаються роль виробників сільськогосподарської техніки у наданні сервісних послуг споживачам, визначення основних проблем та перспективних напрямів розвитку фірмового сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження передумов формування та розвитку сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки, а також встановлення його впливу на забезпечення задоволення потреб споживачів та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення проблеми забезпечення та підтримання належного рівня конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування можливе лише за умови максимального

врахування виконання вимог споживачів щодо кількості, якості продукції, що випускається, та супутніх послуг, які здатен надати виробник.

Поняття «сервіс» походить від англійського «*service*», яке означає служба, обслуговування. Ф. Котлер визначає сервіс (послугу) як будь-яку діяльність (або благо), яку одна сторона може запропонувати іншій без заволодіння останньою [7, с. 544]. Н.І. Ведмідь трактує поняття «сервіс» як діяльність, пов'язану із виробництвом послуги з метою продажу (товару чи послуги) і спрямовану на задоволення потреб споживачів [3, с. 51]. В економічній літературі також зустрічається поняття «фірмовий сервіс», яке відображає відповідальність виробника за організацію обслуговування випущеного ним виробу протягом усього терміну його експлуатації. Так, за визначенням Є.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенок, фірмовий сервіс представлено як систему взаємовідносин між виробником і споживачем промислової продукції, що характеризується особистою участю виробника в забезпеченні ефективного використання виробу протягом всього життєвого циклу, в підтримці машин, устаткування, пристроїв в постійній готовності до використання. [14, с. 37].

Більшість авторів розглядають сервіс як складову товару, віддаючи йому допоміжну роль для реалізації основної продукції. Таким чином, трактуючи сервіс із позицій реалізації товарів чи послуг, його можна представити як послугу чи обслуговування, а точніше як сервісне обслуговування. Т.І. Лук'янець визначає сервісне обслуговування товару як сукупність функцій та видів діяльності підприємства, які забезпечують зв'язок «підприємство – споживач» та є необхідною складовою маркетингової комунікаційної політики підприємства [10, с. 420]. На її думку сервісне обслуговування товару як дійовий інструмент маркетингу дає змогу підприємству вирішувати стратегічні довгострокові завдання, проникнути на нові сегменти та ринки з товарами, вже відомими ринку, та з новими, що тільки вийшли на ринок, виокремити себе серед конкурентів завдяки сервісному обслуговуванню й встановити довготривалі зв'язки з покупцями своїх товарів. [10, с. 425].

Таким чином, фірмове сервісне обслуговування продукції – це сукупності видів діяльності, що передбачає активну взаємодію виробника та споживача в процесі виробництва та доведення до кінцевого споживача товарів, забезпечуючи при цьому ефективне функціонування процесу на всіх його стадіях та створюючи додаткові конкурентні переваги виробників продукції у довгостроковій перспективі.

Визначаючи місце та роль виробників сільськогосподарської техніки у наданні сервісних послуг С.Б. Бібленко наголошує на тому, що заводи-виробники та створені ними або за їх безпосередньої участю сервісні структури мають взяти на себе функції і відповідальність за реалізацію матеріально-технічних засобів та їх стан у гарантійний період і протягом усього строку експлуатації, а також відновлення та повторний продаж частково зношених машин [2, с. 234]. О.В. Козаченко зауважує, що необхідність розвитку фірмового обслуговування обумовлена впровадженням в сучасних машинах складного електричного та гідравлічного обладнання, що потребує сучасних форм і методів технічного обслуговування і ремонту за участю підприємств-виробників [6, с. 4].

Таким чином, організація сервісного обслуговування є важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності не тільки продукції сільськогосподарського машинобудування, але й її виробника, завдяки чому формується індивідуальність відносин з кожним цінним для підприємства клієнтом, створюються умови для забезпечення максимального задоволення потреб споживача, що в перспективі забезпечує унікальне становище підприємства на ринку та відмінність від конкурентів.

Відзначимо, що рівень попиту на сервісні послуги встановлюється індивідуально для кожного зі споживачів у залежності від їх розвитку, ступеня

самозабезпеченості сервісними операціями, а також платоспроможності. Організація сервісного обслуговування полягає в можливості налагодження прямого зв'язку між споживачами та виробниками сільськогосподарської техніки. Виходячи з досвіду зарубіжних країн з розвинутою економікою, встановлено, що виробники техніки спираються на так зване правило 3S: продаж (Sales) – сервіс (Service) – запасні частини (Spareparts).

Для задоволення потреб споживачів сільськогосподарської техніки щодо надання сервісних послуг підприємствам-виробникам необхідно враховувати інформаційний, організаційний і технічний аспекти сервісу продукції.

Інформаційний сервіс пов'язаний із процесом теоретичного або практичного ознайомлення споживачів із експлуатаційними параметрами продукції.

Організаційний сервіс продукції передбачає забезпечення якості процесів передачі права власності на продукцію від виробника до споживача та організацію надання послуг протягом процесу експлуатації [9, с. 25-26].

Технічний сервіс - забезпечення АПК технічними засобами і підтримання їх у технічно справному стані протягом усього періоду експлуатації, вивчення попиту, реклама, технічна і торгово-економічна інформація, доставка, передпродажна підготовка, гарантійне обслуговування нових та відремонтованих технічних засобів, забезпечення запасними частинами, навчання експлуатаційно-ремонтного персоналу [4, ст. 1].

Для отримання конкурентних переваг на ринку виробникам сільськогосподарської техніки доцільно здійснювати фірмове сервісне обслуговування, яке гарантує забезпечення найбільш повного спектру послуг та включає низку заходів передпродажного, гарантійного та післягарантійного сервісу. На рис. 1 наведено низку заходів, які пропонуються для здійснення повного фірмового сервісу продукції сільськогосподарського машинобудування. Підприємство, що забезпечить більш повний фірмовий сервіс, отримає конкурентні переваги на ринку та додаткове джерело доходу. Чим ширшим є спектр фірмових сервісних послуг, тим більша ймовірність отримання додаткових грошових коштів, а в окремих випадках – дохід від здійснення фірмового обслуговування може перевищувати дохід від реалізації сільськогосподарської техніки.

Передпродажний сервіс - сервіс, пов'язаний із підготовкою товарів до продажу, залученням клієнтів і просуванням товару на ринок, дослідження потреб та вимог споживачів, попиту на техніку, характеристик існуючої на ринку техніки, її вартості, залучення до участі у наукових дослідженнях, дослідно-конструкторських розробках нових типів технічних засобів АПК та їх випробуванні, а також ознайомлення споживачів з новими технічними засобами та можливістю їх придбання, такими як, наприклад, є постійно діючі виставково-торговельні центри на базі виробників сільськогосподарської техніки ПАТ «Червона Зірка», ПАТ «Одесасільмаш» та ін.

Сервіс під час продажу передбачає сукупність робіт, пов'язаних із підготовкою товарів до продажу, наданням послуг, що полегшують процедуру купівлі-продажу сільськогосподарської техніки, її доставкою споживачу та підготовкою до експлуатації.

Гарантійний сервіс - сукупність робіт, необхідних для експлуатації сільськогосподарської техніки в період дії гарантійних зобов'язань виробника/продавця (техобслуговування, поточний і капітальний ремонт техніки та її складових частин тощо). Перш за все - це гарантійне обслуговування сільськогосподарської техніки, традиційний вид обслуговування для сучасних підприємств - виробників з широким комплексом фірмових сервісних послуг. Гарантійні умови стали таким самим важливим критерієм вибору споживачами сільськогосподарської техніки, якими раніше були вартість та якість техніки та умови її доставки.

Післягарантійний сервіс передбачає здійснення обслуговування техніки з моменту закінчення терміну дії, передбаченого гарантійними зобов'язаннями виробника (ремонт та модернізація техніки під час експлуатації, забезпечення господарств запасними частинами, ремонтними матеріалами і ремонтним обладнанням, надання різноманітної технічної допомоги, розбирання списаної техніки з виділенням деталей, придатних для подальшого використання або відновлення, утилізація техніки тощо).

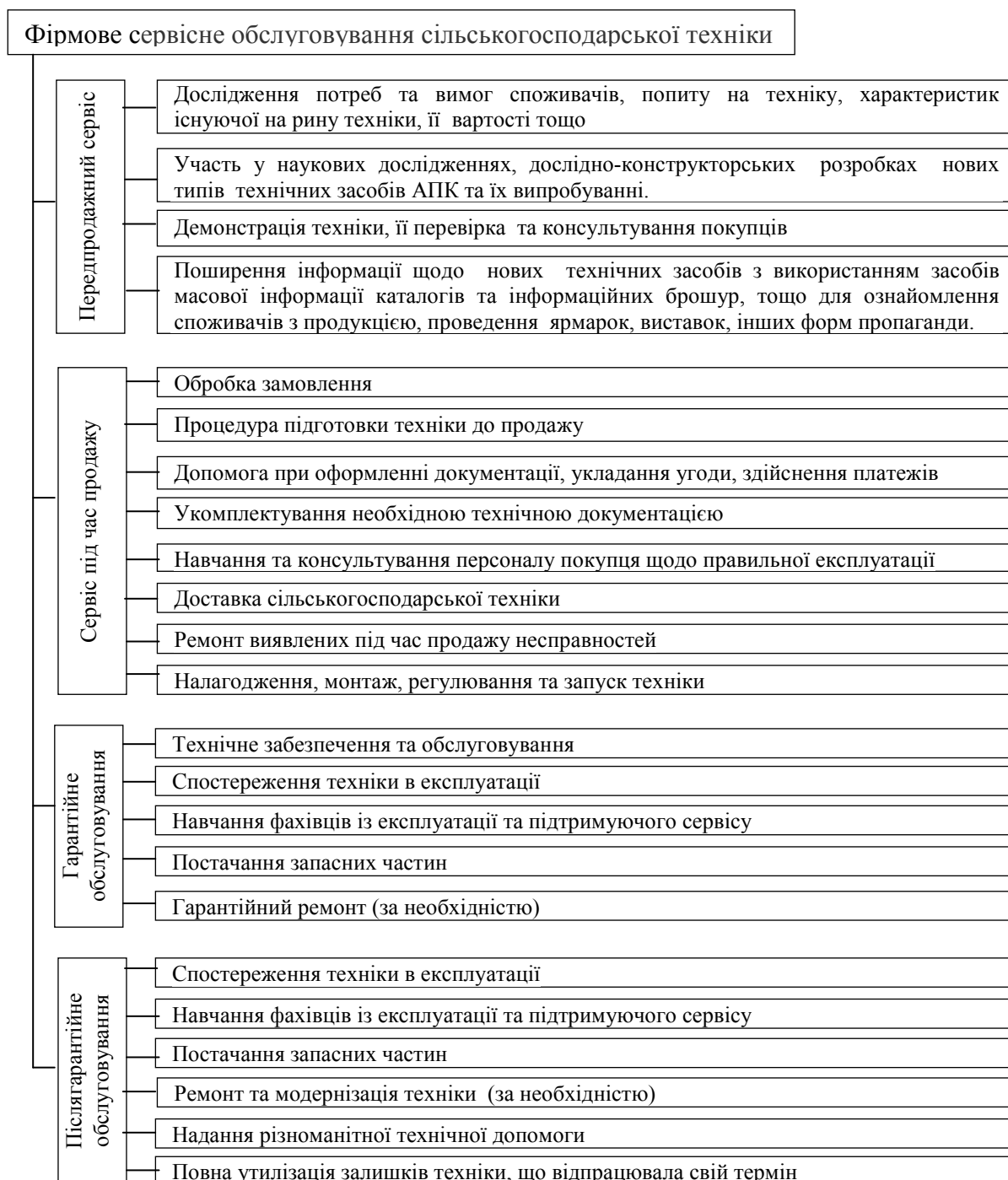


Рисунок 1 – Фірмове сервісне обслуговування сільськогосподарської техніки

Джерело: розроблено автором.

Відповідно до результатів дослідження розвитку фірмового сервісного обслуговування в країнах з розвинутою економікою встановлено, що найбільш ефективною формою його організації є створення виробниками сільськогосподарської техніки мережі дилерських підприємств, які беруть на себе зобов'язання налагодження зв'язків із споживачами щодо забезпечення останніх необхідною інформацією стосовно наявної сільськогосподарської техніки, її вартості, технічних характеристик та можливостей придбання, здійснюють реалізацію машин, передпродажне, гарантійне та післягарантійне обслуговування, а також несуть повну відповідальність за компенсацію збитків від простоїв сільськогосподарської техніки з вини виробника або технічних причин.

Відзначимо, що розвиток фірмового сервісного обслуговування в Україні має певні особливості, які обумовлені тим, що за часів планової командно-адміністративної моделі економіки умови для функціонування фірмових сервісних структур не були сприятливим через державну монополію підприємства «Держкомсільгосптехніка» (до 1978 р «Союзсільгосптехніка»), а в Україні - «Укрсільгосптехніка» у здійсненні ремонтно-технічного обслуговування. Вони не забезпечували якісного та надійного сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки. Так, наприклад, міжремонтний ресурс тракторів складав не більше 50% до ремонтваного, простій тракторів у ремонті сягав 30% календарного часу [13, с. 11]. До того ж, ці підприємства не були зацікавлені у створенні та розвитку фірмового технічного сервісу через побоювання втрати своїх доходів [5].

Перехід до ринкового механізму господарювання, реформування відносин власності та створення достатньої кількості самостійних підприємств, які формували б конкурентне середовище, також сприяли зміні у сфері ремонту та технічного обслуговування техніки для АПК. Звичайно створення власних дилерських мереж, здатних займатися не лише продажем і передпродажним обслуговуванням техніки, але й здійснювати фірмове сервісне обслуговування протягом усього терміну її експлуатації, потребує значних фінансових вкладів, яких більшість вітчизняних виробників не мають. За наявних обставин лише невелика частина виробників сільськогосподарської техніки таких як, наприклад, ТОВ ВП «Агро-союз», ПАТ «ХТЗ», ПАТ «Червона зірка», ТОВ «Агроресурс», ПАТ «Вінницький завод тракторних гідроагрегатів», ПАТ «Хмільниксільмаш», ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод» спромоглися створити дилерську мережу та налагодити фірмове сервісне обслуговування. До складу таких дилерських мереж включені оснащені ремонтно-технічні та постачальницькі підприємства, які також зобов'язані надавати консультативні послуги.

Відтак можна визнати, що фірмове сервісне обслуговування в Україні розвивається досить повільно, однак має реальні перспективи та можливості створення широкої дилерської мережі АПК з використанням потенціалу існуючих підприємств сільськогосподарського машинобудування, їх фірмових центрів, спеціалізованих регіональних агросервісних формувань, регіональних виставково-торгівельних центрів у взаємодії з державою та такими інфраструктурними компонентами, як банки, страхові та лізингові компанії.

Відповідно до Концепції розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування до 2020 року передбачається подальше удосконалення фірмового сервісу, покращення роботи спеціалізованих ремонтних підприємств за рахунок механізмів пільгового кредитування, розширення співробітництва із зарубіжними фірмами-виробниками сільськогосподарської техніки та створення на базі кооперованих машинобудівних підприємств сучасної мережі станцій технічного обслуговування. Прийнятним на близьку перспективу для України є другий варіант

відродження і розвиток сільськогосподарського машинобудування, коли частка вітчизняної техніки на внутрішньому ринку в структурі продаж становитиме не менше 70%, галузь забезпечуватиме значні надходження до бюджету та соціальних фондів, а аграрний сектор не залежатиме від імпорту техніки і запасних частин [12].

Для успішного функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування, забезпечення та підтримання належного рівня їх конкурентоспроможності, а також сталого розвитку фірмового сервісного обслуговування необхідно:

– удосконалити законодавство України щодо вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування з метою максимальної локалізації виробництва сільгосптехніки на вітчизняних підприємствах, системного розвитку вітчизняних потужностей машинобудування для агропромислового комплексу і забезпечення сільськогосподарських й переробних підприємств високоефективною конкурентоспроможною вітчизняною технікою та обладнанням, а також налагодження ефективного фірмового сервісного обслуговування;

– спрямувати політику держави на підтримання вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування та відновлення і зміцнення платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників за рахунок використання цінових механізмів, митно-тарифного та податкового регулювання, зменшення навантаження на фонд заробітної плати для виробників сільськогосподарської техніки, удосконалення експортно-імпоротної, амортизаційної і пільгової фінансово-кредитної політик;

– стимулювати розвиток вітчизняного ринку сільськогосподарської техніки за рахунок удосконалення фінансового лізингу, процедур введення техніки в експлуатацію, просування продукції машинобудування на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок маркетингової політики;

– здійснити реконструкцію та техніко-технологічне переоснащення підприємств машинобудування для агропромислового комплексу відповідно до передових технологій з метою доведення споживчих якостей технічних засобів, що виробляються в Україні, та сервісних послуг від виробників до світового рівня та забезпечення попиту сільськогосподарських товаровиробників на технічні засоби вітчизняного виробництва здатних виконувати технологічні процеси і операції за новими ресурсо- та енергозберігаючими, а також екологоохоронними технологіями;

– впорядкувати закупівлю сільськогосподарської техніки за кордоном з метою поєднання цілеспрямованого імпорту зарубіжних технічних засобів з нарощуванням власного виробництва високоякісних машин на рівні кращих світових зразків за передовими технологіями для створення конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки;

– захистити вітчизняний ринок сільськогосподарської техніки від недобросовісної конкуренції, в тому числі за рахунок обмеження потрапляння на ринок вживаної іноземної техніки, введення державного реєстру, налагодження систем технічного сервісу та підготовки кадрів;

– оптимізувати розміщення дилерсько-сервісних мереж підприємств-виробників сільськогосподарської техніки у всіх регіонах України для виконання функцій передпродажного та післяпродажного обслуговування власної продукції;

– удосконалити інформаційне обслуговування споживачів шляхом посилення пропаганди технологічної, технічної, екологічної та економічної ефективності вітчизняної сільськогосподарської техніки, проведення демонстраційних показів

технологічних комплексів машин і обладнання безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах, а також сприяти створенню постійно діючих виставок-ярмарків з метою укладання договорів на придбання матеріальних і технічних засобів безпосередньо з виробниками сільськогосподарської техніки або з їх посередницькими структурами;

– вдосконалити процес підготовки інженерних кадрів для технічного сервісу машин АПК України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, вирішення проблеми забезпечення та підтримання достатнього рівня конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування шляхом задоволення потреби споживачів щодо здійснення сервісного обслуговування техніки в процесі її придбання та протягом всього періоду експлуатації можливе за умови створення сприятливих економічних умов розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та здійснення ефективного фірмового сервісу. Виконання цих умов передбачає підтримку держави і залучення сучасних досягнень НТП та інвестицій для реконструкції та техніко-технологічного переоснащення підприємств сільськогосподарського машинобудування, створення і функціонування фірмового сервісу на наукових засадах, підготовка відповідних кадрів, зміцнення платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників за рахунок використання цінових податкових, фінансово-кредитних механізмів регулювання.

Подальші наукові дослідження у даному напрямі доцільно пов'язати з вивченням механізму формування та реалізації фірмового сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки, налагодження взаємовідносин між виробниками технічних засобів та їх споживачами для надання всього спектру сервісних послуг. Крім того, вимагає поглибленого вирішення проблеми подальшого удосконалення фірмового сервісу підприємств машинобудування агропромислового комплексу.

Список літератури

1. Адамчук В.В. Формування і розвиток ринку сільськогосподарської техніки в Україні [Текст] / В.В. Адамчук, М.І. Грицишин // Вісник аграрної науки. – 2013. – № 7. – С. 5–9.
2. Бібленко С.Б. Державне регулювання розвитку сервісного обслуговування технічних засобів сільськогосподарського виробництва [Текст] / С.Б. Бібленко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 4. – С. 233–238.
3. Ведмідь, Н.І. Термінологічні підходи до визначення категорії "сервіс" та його роль в економіці країн [Текст] / Н.І. Ведмідь // Економічний часопис - XXI. – 2012. – № 3/4. – С. 49–52.
4. Закон України «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України» від 5 жовтня 2006 року № 229-V. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Іванишин В.В. Техніко-економічні передумови організації і розвитку фірмового технічного сервісу [Електронний ресурс] / В.В. Іванишин // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1511>
6. Козаченко О.В. Перспективи розвитку технічного обслуговування і ремонту машин [Текст] / О.В. Козаченко // Вісник ХНТУСГ. Проблеми технічної експлуатації машин. Системотехніка і технології лісового комплексу. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – Вип. 94. – С. 3–8.
7. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм [Текст] / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенс – М.: Юнити, 1998. – 787 с.
8. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива [Текст] / Жан-Жак Ламбен ; пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
9. Лісовська Л.С. Оцінювання та регулювання конкурентоспроможності продукції промислового призначення [Текст] : дис. к.е.н.: 08.02.03/ Л.С. Лісовська. – Львів, 2002. – 180 с.
10. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій [Текст] : навч. Посіб / Т.І. Лук'янець. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
11. Портер М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер; [Пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина]. – М.: Междунар. Отношения, 1993. – 896 с.

12. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу до 2020 року" від 17 січня 2013р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>
13. Проектування технологічних процесів сервісних підприємств [Текст] : підручник / [А.А. Дудніков, П.В. Писаренко, О.І. Біловод, І.А. Дудніков, О.П. Ківшик] - Вінниця, 2011. - 400 с.
14. Сахно Є.Ю. Менеджмент сервісу: теорія та практика [Текст]. Навч. посіб. / Є.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенюк. – К.: ЦУЛ, 2010. - 328 с.
15. Скоцик В.Є. Організаційно-економічні засади формування сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки в Україні [Текст] / В.Є. Скоцик // Економіка та управління АПК. - 2014. – № 1. – С. 128–134.
16. Gummesson E. Total relations marketing: marketing strategy moving from the 4 Ps – product, price, promotion, place – of traditional marketing to the 30 Ps – the thirty relationships – of a new marketing paradigm [Текст] / E. Gummesson – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2002. – 350 p.

References

1. Adamchuk V., Grytsyshyn M. (2013). Formuvannya i rozvytok rynku silskohospodarskoi tekhniki v Ukraini [Formation and development of the market of agricultural machinery in Ukraine]. *Visnyk ahrarynoi nauky - News of agrarian sciences*, 7, 5-9[in Ukrainian].
2. Biblenko, S.B (2010). Derzhavne rehuliuвання rozvytku servisnoho obsluhovuvannya tekhnichnykh zasobiv silskohospodarskoho vyrobnytstva [State regulation of service maintenance of agricultural production]. *Teoriya ta praktyka derzhavnogo upravlinnja - Theory and Practice of Public Administration*, 4, 233-238 [in Ukrainian].
3. Vedmid, N.I. (2012). Terminolohichni pidkhody do vyznachennia katehorii "servis" ta yoho rol v ekonomitsi krain [Terminological approaches to determination of «service» category and its role in the economy of countries]. *Ekonomichnyi chasopys-XX - Economic Annals-XXI*, 3/4, 49-52 [in Ukrainian].
4. Zakon Ukrainy vid 5 zhovtnia 2006 roku № 229-V. "Pro systemu inzhenerno-tekhnichnoho zabezpechennia ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy" [The Law of Ukraine of October 5, 2006 № 229-V "On the system engineering support of agriculture of Ukraine"] (2006, 5 October). *rada.gov.ua*. Retrieved from <http://www.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Ivanyshyn, V.V. (2012). Tekhniko-ekonomichni peredumovy orhanizatsii i rozvytku firmovoho tekhnichnoho servisu [Techno-economic background of the organization and development of corporate technical service]. *Efektivna ekonomika - Effective economy*, 5. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1511> [in Ukrainian].
6. Kozachenko, O.V. (2010). Perspektyvy rozvytku tekhnichnoho obsluhovuvannya i remontu mashyn [Perspectives of a development engineering services and repair of machines]. *Visnyk KhNTUSH. Problemy tekhnichnoi ekspluatatsii mashyn. Systemotekhnika i tekhnolohii lisovoho kompleks - The bulletin of the KSNUA. Technical issues operating vehicles. Systems engineering and technology complex forest*, 94, 3-8 [in Ukrainian].
7. Kotler, P. Bowen, J and Makens, J. (1987). *Marketing. Gostepriimstvo. Turizm [Marketing. Hospitality and Tourism]*. Moscow: JuNITI [in Russia].
8. Lamben, Zhan-Zhak (1996). *Strategicheskyy marketing. Evropeyskaya perspektiva [Strategic marketing. European perspective]*. Saint Petersburg: Nauka [in Russia].
9. Lisovska, L.S. (2002). "Otsiniuvannya ta rehuliuвання konkurentospromozhnosti produktsii" [Evaluation and regulation of competitive products]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Lviv [in Ukrainian].
10. Luk'ianets', T.I. (2003). *Marketing communications policy*. (2d ed.). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
11. Porter, M. (1993). *Mezhdunarodnaja konkurencija [International competition]* (V.D.Schetynyn, Trans). Moscow: Mezhdunar. Otnosheniya [in Russia].
12. Proekt rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 sichnia 2013 roku "Pro skhvalennia Kontseptsii Derzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku vitchyznianoho mashynobuduvannya dlia ahropromyslovoho kompleksu do 2020 roku" [Draft order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of January 17, 2013 "On approval of the Concept of the State Target of Economic Program development of the national agricultural machine building by 2020"] (2013, 17 January). Retrieved from minagro.gov.ua [in Ukrainian].
13. Dudnikov, A.A., Pysarenko, P.V., Bilovod, O.I., Dudnikov, I.A., & Kivshyk, O.P. (2011). *Proektuvannya tekhnolohichnykh protsesiv servisnykh pidpriemstv [Design service businesses processes]*. Vinnytsia: Naukova dumka [in Ukrainian].
14. Sakhno, Ye.Yu., Dorosh, M.S., & Rebenok, A.V. (2010). *Menedzhment servisu: teoriia ta praktyka [Service management: theory and practice]*. Kyiv: TsUL Publ [in Ukrainian].

15. Skotsyk, V. (2014). Orhanizatsiino-ekonomichni zasady formuvannia servisnoho obsluhovuvannia silskohospodarskoi tekhniki v Ukraini [Organizational economic basis of agriculture machines service maintaining formation in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia APK - Economy and management of IAC, 1*, 128-133 [in Ukrainian].
16. Gummesson E.(2002). Total relations marketing: marketing strategy moving from the 4 Ps – product, price, promotion, place – of traditional marketing to the 30 Ps – the thirty relationships – of a new marketing paradigm . Oxford: Butterworth-Heinemann [in English].

Ruslana Zhovnovach, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Service Maintenance as the Condition for the Competitiveness of Enterprises of Agricultural Machine Building

The article discloses the issue of the development of the system of service maintenance of agricultural machines as the condition for providing competitiveness of enterprises of agricultural machine building.

The essence of the service maintenance of the production was defined. The interrelationship between the level of competitiveness of agricultural machine building enterprises and the level of services which can be provided by a producer for the consumers of agricultural machines was situated and the mechanism of their formation and realization have been defined. The activity of a producer concerning satisfaction of consumer needs through service maintenance of agricultural machines during the whole period of their exploitation was described.

The necessity was grounded and the measures relating to further development of service maintenance of agricultural machines directed to the creation of additional long-term competitive benefits of the national agricultural machine building enterprises were suggested.

service, service maintenance, corporate service, enterprise competitiveness, agricultural machine building, agricultural machine

Одержано (Received) 20.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 26.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 657.6

О.М. Остапенко, канд. пед. наук

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету, м. Кіровоград, Україна

Проблеми впровадження та функціонування внутрішнього аудиту на авіаційних підприємствах в Україні

У статті узагальнено існуючу методику організації внутрішнього аудиту на підприємстві та запропоновано її вдосконалення відповідно до галузевих особливостей авіаційного транспорту. Доведено, що аудит впливає на фінансово-господарську діяльність авіаційних підприємств шляхом перевірки інформації, яка використовується при складанні звітності, попереджує виникнення помилок в обліку, сприяє раціональному використанню ресурсів, покращує фінансову дисциплінарність матеріально-відповідальних осіб, попереджує та усуває зловживання, покращує фінансовий стан підприємства, прогнозує їхню подальшу діяльність.

внутрішній аудит, власники, ризики бізнесу, прийняття рішень, внутрішній контроль

О.Н. Остапенко, канд. пед. наук

Кіровоградская летная академия Национального авиационного университета, г. Кіровоград, Украина

Проблемы внедрения и функционирования внутреннего аудита на авиационных предприятиях в Украине

В статье обобщена существующая методика организации внутреннего аудита на предприятии и предложено ее усовершенствование в соответствии с отраслевой спецификой авиационного транспорта. Доказано, что аудит влияет на финансово-хозяйственную деятельность авиационных предприятий путем проверки информации, используемой при составлении отчетности, предупреждает возникновение ошибок в учете, способствует рациональному использованию ресурсов, улучшает финансовую дисциплину материально-ответственных лиц, предупреждает и устраняет злоупотребления, улучшает финансовое состояние предприятия, прогнозирует их дальнейшую деятельность.

внутренний аудит, владельцы, риски бизнеса, принятие решений, внутренний контроль

Постановка проблеми. Ефективна діяльність авіаційних підприємств в умовах ринкової економіки та жорсткої конкуренції в значній мірі залежить від впровадження внутрішнього аудиту як системи з забезпечення його ефективного функціонування, шляхом оцінки, аналізу та контролю діяльності підприємства, управлінського персоналу, дотримання встановленого режиму або політики ведення бухгалтерського обліку в результаті перевірки достовірності складеної фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації служби внутрішнього аудиту на підприємстві досліджували вітчизняні науковці, такі, як: Н. Дорош [3] (аудит: методологія і організація), О. Нетикша [4] (організація служби внутрішнього аудиту та її робота на підприємстві), В. Рудницький [5] (внутрішній аудит: організація і методологія), Л. Стельмах [6] (чи потрібна підприємству служба внутрішнього аудиту), А. Ткаченко [7] (організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах), Т. Бутинець [2] (внутрішній контроль: суть і зміст), В. Белік [1] (совершенствование методики проведения внутреннего контроля за использованием автотранспорта), О. Шпирко [8] (внутрішній аудит на підприємствах водного транспорту) та ін.

Проведений аналіз літературних джерел дозволив встановити факт відсутності комплексних підходів, які б забезпечили відповідні умови для створення і функціонування служби внутрішнього аудиту на авіаційному підприємстві України, що в свою чергу свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесу впровадження та функціонування внутрішнього аудиту на авіаційному підприємстві шляхом його виокремлення, систематизації, удосконалення теоретичних та прикладних засад.

Виклад основного матеріалу. Перехід України на ринкові засади господарювання спричиняє суттєві зміни у процесі планування, обліку та контролю виробничо-господарської діяльності підприємств різних галузей економіки та форм власності.

В умовах економічної кризи ефективна діяльність підприємства багато в чому залежить від організації системи внутрішнього контролю. Тому, зараз є актуальним вивчення тенденцій розвитку внутрішнього аудиту та трансформації його функцій. Внутрішній аудит безпосередньо бере частину функцій внутрішньогосподарського контролю та сприяє ефективному виконанню завдань і цілей, за допомогою яких і функціонує підприємство [3, с. 32].

Основна проблема полягає у тому, що в економічно розвинених країнах світу пильна увага приділяється як внутрішньому, так і зовнішньому аудиту. В Україні відбувається дещо інакше: якщо становлення зовнішнього аудиту, можна сказати, вже відбулося, то внутрішній аудит до сьогодні все ще перебуває в стані зародження.

Значення внутрішнього аудиту власниками і керівниками підприємств авіаційної спрямованості досі повною мірою не оцінено [5, с. 21]. Це спричинено передусім відсутністю чіткої бази регламентування організації та розвитку внутрішнього аудиту на українських підприємствах (в т.ч. і на підприємствах авіаційного транспорту). Також

необхідність створення служби внутрішнього аудиту може бути зумовлена неналежним розумінням ризиків діяльності підприємств авіаційного транспорту в сучасних умовах.

До найкрупніших авіакомпаній України за кількістю суден, обсягами перевезень відносяться: ВАТ АК «Авіаднепр», ВАТ АК «Авіалінії України», ПАТ АК «МАУ», «Авіалінії Харкова», ПРАТ АК «Буковина», ВАТ АСП «Миколаїв Аеро», ВАТ АК «Одеські авіалінії», МААК «Урга». До авіаційних підприємств, які мають потужний виробничий потенціал можна віднести: Авіаційний науково-технічний комплекс ім. Антонова, Київський державний завод «Авіант», Харківський авіаційний завод (ХАЗ), Запорізьке ДКБ «Івченко-Прогрес», а також ВАТ «Мотор Січ».

Проведені дослідження показали, що не на всіх великих і середніх авіаційних підприємствах функціонує служба внутрішнього аудиту, яка є важливим фактором управління господарською діяльністю. Внутрішній аудит має функціонувати як незалежна діяльність на підприємстві, визначати та оцінювати ризики, а також слабкі місця в роботі авіаційних підприємств та надавати рекомендації для підвищення ефективності систем і господарських процесів.

Проведений літературний аналіз, дозволив виокремити такі основні завдання, які вирішує внутрішній аудит під час свого функціонування на підприємстві:

- нагляд за дотримання законодавства, внутрішніх норм та правил;
- збереження та захист активів підприємства та власників;
- контроль за оптимальним використанням ресурсів суб'єкта господарювання; визначення та попередження ризиків бізнесу;
- забезпечення достовірності та повноти інформації та звітності;
- проведення стратегічного аналізу та розробка фінансових прогнозів;
- забезпечення та сприяння виконанню поставлених планів та досягнення мети діяльності підприємства.

Перелік функцій внутрішнього аудиту в конкретній компанії (підприємстві) може бути значно ширшим, оскільки визначається менеджментом або власником та залежить від специфіки діяльності, величини компанії, системи управління тощо.

Внутрішній аудит не є двійником системи внутрішнього контролю підприємства. А саме система внутрішнього контролю є об'єктом уваги внутрішнього аудиту через відстеження потенційних ризиків бізнесу. Методичні прийоми внутрішнього аудиту узагальнюються різними процедурами, які дають можливість аудиторю виконати визначені завдання та досягти поставлену мету.

Для отримання аудиторських доказів внутрішні аудитори використовують сукупність методів дослідження об'єктів, таких як: всезагальні методи пізнання (методи філософії): діалектичний, метафізичний, інтуїтивний, феноменологічний, герменевтичний; загальнонаукові методи дослідження: гіпотеза та аналогія; індукція та дедукція; аналіз і синтез; ідеалізація та формалізація (структурний метод); спостереження та експеримент; порівняння, групування, вимірювання тощо; запозичені із інших наук методи дослідження: економіко-математичні, статистичні, соціологічні, історичні, кібернетичні тощо; спеціальні методи дослідження: органолептичні; розрахунково-аналітичні; документальні; узагальнення і реалізація результатів контролю (підхід М. Білухи); прийоми перевірки окремого документа; прийоми перевірки документів, які відображають одні й ті ж, або взаємопов'язані операції; прийоми перевірки системи бухгалтерських записів; інвентаризація, аналіз господарської діяльності, перевірка, обстеження; спостереження та огляд; опитування, інспекція, оцінка, запит (підтвердження), аналітичний огляд, узагальнення тощо.

У загальних рисах організацію відділу внутрішнього аудиту на авіаційних підприємствах можна рекомендувати проводити за наступними основними етапами:

- 1) складання ряду питань, для вирішення яких формується відділ внутрішнього аудиту на авіаційному підприємстві;
- 2) видача розпорядчого документу керівником підприємства про створення служби внутрішнього аудиту;
- 3) формування системи посад та розподіл обов'язків між працівниками служби;
- 4) інтеграція відділу внутрішнього аудиту з іншими одиницями структури управління підприємством;
- 5) розробка внутрішньо фірмових стандартів внутрішнього аудиту, які б регламентували діяльність служб внутрішнього аудиту для чіткого визначення прав і обов'язків працівників служби, уникнення плутанини в роботі, визначення термінів надання звітної інформації керівництву за результатами перевірок, форми надання документації й звітів.

Структура служби внутрішнього аудиту на авіаційному підприємстві повинна створюватися залежно від тих спеціалістів, які входять до її складу (продаж, фінанси, виробництво, перевезення, розвантаження, оподаткування, комп'ютерні технології тощо) та повинна бути орієнтована на структуру підприємства (головний офіс, дочірне підприємство, філії тощо). Важливо, щоб у службі було досягнуто правильне співвідношення загального досвіду, знань у конкретній галузі, професійної аудиторської компетенції і технічних навичок, необхідних для виконання планів внутрішнього аудиту.

Для забезпечення якості роботи вирішальне значення має й статус відділу внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит як бізнес-процес авіаційного підприємства не може бути підпорядкований одному з підрозділів підприємства, оскільки не зможе здійснити належну оцінку системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Тому, в структурі такого підприємства доцільно створити окрему службу внутрішнього аудиту, яка буде підпорядковуватися заступнику генерального директора з внутрішнього аудиту.

Успішність діяльності відділу внутрішнього аудиту залежить від особистих якостей його посадових осіб. Внутрішні аудитори повинні дотримуватися фундаментальних принципів Кодексу етики професійних бухгалтерів, якими є чесність, об'єктивність, професійна компетентність, конфіденційність, професійна поведінка.

Працівники відділу внутрішнього аудиту повинні досконало володіти як зовнішніми регуляторними документами, а саме, законодавством України, наказами та розпорядженнями Державіаслужби Україна, так і внутрішніми – статут авіаційного підприємства, облікова політика, накази та розпорядження.

Внутрішні аудитори повинні удосконалювати свої знання та навички в процесі постійного підвищення кваліфікації. Для забезпечення контролю та оцінки якості роботи внутрішніх аудиторів керівник служби внутрішнього аудиту підприємства повинен складати звіт про роботу даної служби, який може бути підставою для нарахування заробітної плати внутрішнім аудиторам.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, проведений аналіз дозволив встановити, що впровадження і функціонування внутрішнього аудиту, дозволить впливати на фінансово-господарську діяльність авіаційних підприємств шляхом перевірки інформації, яка використовується при складанні звітності, попереджуватиме помилки в обліку, дозволить раціонально використовувати наявні ресурси, покращить фінансову дисциплінарність матеріально-відповідальних осіб, попереджуватиме та усуватиме зловживання, покращить фінансовий стан підприємства, спрогнозує їхню діяльність, що в підсумку дозволить уникнути ризики припинення діяльності підприємств, отримання збитків, погіршення конкурентоспроможності на ринку. Виконання пропозицій внутрішніх аудиторів

дозволить підприємству уникнути штрафних санкцій з боку контролюючих органів, посилить трудову дисципліну, контроль за використанням грошових і матеріальних ресурсів, підвищить кваліфікаційний рівень працівників бухгалтерії, складання достовірної фінансової звітності тощо.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методичних рекомендацій щодо порядку проведення внутрішнього аудиту на авіаційному підприємстві.

Список літератури

1. Белик В.Д. Совершенствование методики проведения внутреннего контроля за использованием автотранспорта [Текст] / В.Д. Белик // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : економічні науки. – 2006. – № 3 (37). – С. 13–19.
2. Бутинець Т.А. Внутрішній контроль: суть і зміст [Текст] / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – № 2 (44). – С. 31–42.
3. Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація [Текст] / Н.І. Дорош. – К., 2001. – 402 с.
4. Нетикша О. Організація служби внутрішнього аудиту та її роботи на підприємстві / О. Нетикша // Бухгалтерський облік і аудит. – К., 2004. – № 7. – С.61–65.
5. Рудницький В.С. Внутрішній аудит: організація і методологія [Текст] / В.С. Рудницький. – Тернопіль: "Економічна думка", 2000. - 106 с.
6. Стельмах Л. Чи потрібна підприємству служба внутрішнього аудиту [Текст] / Л. Стельмах // Справочник економіста. – К., 2009. – № 6. – С.25–32.
7. Ткаченко А.М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах [Текст] / А.М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2002. – 504 с.
8. Шпирко О.Н. Внутренний аудит на предприятиях водного транспорта [Електронний ресурс] / О.Н. Шпирко - Режим доступа <http://www.maritime.Kyiv.ua/uploads/>

References

1. Belik, V.D. (2006). Sovershenstvovanie metodiki provedeniya vnutrennego kontrolya za ispolzovaniem avtotransporta [Improved methods of internal controls over the use of motor vehicles]. *Visnik Zhitomirskogo derzhavnogo tekhnologichnogo universitetu. Seriya: ekonomichni nauki. – News Zhytomyrska state technology university. Series: economic science, 3 (37), 13-19* [in Ukrainian].
2. Butinets, T.A. (2008). Vnutrishniy kontrol: sut i zmist [Internal control: the nature and the content]. *Visnik Zhitomirskogo derzhavnogo tekhnologichnogo universitetu. Seriya: ekonomichni nauki. – News Zhytomyrska state technology university. Series: economic science, 2 (44), 31-42* [in Ukrainian].
3. Dorosh, N.I. (2001). *Audit: metodologiya i organizatsiya [Audit: methodology and organization]*. Kiev: Znannia [in Ukrainian].
4. Netiksha, O. (2004). Organizatsiya sluzhbi vnutrishnogo auditu ta yogo roboty na pidpryyemstvi [Organization of Internal Audit and its work at the enterprise]. *Bukhgalterskiy oblik i audit. - Accounting and Auditing, 7, 61-65* [in Ukrainian].
5. Rudnitskiy, V.S. (2000). *Vnutrishniy audit: organizatsiya i metodologiya [Internal audit: organization and methodology]*. Ternopil: Ekonomichna dumka [in Ukrainian].
6. Stel'makh, L. (2009). *Chi potribna pidpryyemstvu sluzhba vnutrishn'oho audytu [Internal audit requires business?]*. Kiev: Spravochnik ekonomista [in Ukrainian].
7. Tkachenko, A.M. (2002). *Orhanizatsiya vnutrishn'oho audytu na promyslovykh pidpryyemstvakh [Organization of internal audit in industrial]*. Zaporizhzhya [in Ukrainian].
8. Shpirko, O.N. Vnutrenniy audit na predpriyatiyakh vodnogo transporta [The Internal audit in the enterprise of water transport]. (n.d.). *www.maritime.Kyiv.ua*. Retrieved from <http://www.maritime.Kyiv.ua/uploads/> [in Ukrainian].

Oksana Ostapenko, PhD in Pedagogy (Candidate of Pedagogic Sciences)

Kirovohrad Flight Academy National Aviation University, Kirovohrad, Ukraine

Problems of Implementation and Functioning of the Internal Audit at the Aviation Enterprises in Ukraine

Today, a very important issue in Ukraine is the issue of the implementation and functioning of the internal audit of the aviation company as a system to ensure its effective functioning through assessment, analysis and control in enterprise management, management personnel, compliance with the established regime or policies of accounting as a result of verification of the financial statements.

The paper summarizes the existing methodology of internal audit at the company and asked to improve it in accordance with the features of the air transport industry. In general, the organization of the internal audit department at the aviation enterprises can be recommended to carry out the following basic steps: preparation of a number of issues for which formed the internal audit department in the aviation enterprise; issuing administrative document on creation of the director of internal audit; formation of a system of posts and allocation of responsibilities between the employees of service; Integration of Internal Audit with other units of the management structure of the enterprise; the development of in-house internal audit standards regulating the activities of internal audit services to clearly define the rights and duties of service workers, to avoid confusion in the work, the timing of reporting information to management on the results of checks, forms of documentation and reports.

Thus, the analysis revealed that the implementation and functioning of the internal audit, would allow to influence the operations of the aviation companies by checking the information used for reporting, to prevent errors in accounting, enable efficient use of existing resources, improve financial discipline financially responsible persons, prevent and eliminate abuse, improve the financial condition of the company, will predict their activities, as a result of avoiding the risks of enterprises, of losses, deterioration of competitiveness in the market. Implementation of the proposed internal audit will enable the company to avoid penalties by regulatory authorities, strengthen labor discipline and control over the use of money and material resources, increase the qualification level of workers of accounting, preparation of reliable financial statements.

internal audit, owners, business risks, decision making, internal controls

Одержано (Received) 26.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 23.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 330.322:338.432(477.44)

С.А. Фрунза, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Особливості управління інвестиційною діяльністю підприємств сільського господарства

У статті визначено особливості управління інвестиційною діяльністю підприємств сільського господарства та розроблено напрями його удосконалення. Досліджено причини незадовільного фінансового стану та інвестиційного клімату сільського господарства, а також запропоновані заходи удосконалення цього процесу шляхом залучення зовнішніх інвестицій.

інвестиція, прямі іноземні інвестиції, сільське господарство, інвестиційна діяльність, аграрне підприємство

С.А. Фрунза, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна

Особенности управления инвестиционной деятельностью предприятий сельского хозяйства

В статье представлены особенности управления инвестиционной деятельностью предприятий сельского хозяйства и разработаны направления его улучшения. Исследованы причины неудовлетворительного финансового состояния и инвестиционного климата сельского хозяйства, а также предложены способы улучшения этого процесса путем привлечения внешних инвестиций.

инвестиция, прямые иностранные инвестиции, сельское хозяйство, инвестиционная деятельность, аграрное предприятие

Актуальність теми. На різних етапах функціонування сільськогосподарських підприємств домінують є проблеми, що пов'язані з фінансовим забезпеченням їх виробничої діяльності. Водночас від своєчасного, стабільного, збалансованого, доступного фінансового забезпечення визначальною мірою залежить ефективність, прибутковість і конкурентоспроможність ведення сільськогосподарського виробництва. Окреслене проблемне поле вимагає розробки практичних рекомендацій

та заходів щодо розвитку фінансового забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств на основі фундаментальних економічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальними дослідженнями теоретико-методологічних процесів фінансового та інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств стали праці видатних мислителів економічної аграрної науки, зокрема В. Андрійчука [1], М. Калінчик [3], М. Кожемякіна [4], Ю. Крихно [5], М. Кропивка, Ю. Лупенка, М. Маліка [6], П. Саблука [7] та ін. В їх працях зазначена сутність проблем фінансування, кредитування, оподаткування сільськогосподарських підприємств, що є початком якісно нового підходу до розгляду проблем фінансового забезпечення як цілісної конструкції. Водночас, спостерігається відсутність наукових розробок щодо комплексного вирішення проблем фінансового забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, адаптованих до конкретних специфічних умов їх функціонування.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка обґрунтованих практичних рекомендацій щодо поліпшення фінансового стану та інвестиційного забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, шляхом визначення ключових напрямів удосконалення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах ринкових змін і перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності підприємств сільського господарства, їх конкурентоспроможність багато в чому залежить від дослідження стану і менеджменту інвестиційної діяльності, на основі якого можна виявити перешкоди підвищення віддачі капітальних вкладень та обґрунтувати шляхи їх усунення.

Визначаючи роль аграрних підприємств в структурі економіки держави можна зазначити, що в 2014 році на підприємствах сільського господарства працює 5,5% усіх зайнятих, сільськогосподарське виробництво України формує 16-22% національного доходу країни і виробляється понад 6,3% валового внутрішнього продукту. Збільшення розміру інвестиційних ресурсів в аграрному секторі сприяє збільшенню обсягів сільськогосподарського виробництва та продукції, підвищенню прибутковості аграрних підприємств, розширенню їхньої виробничої діяльності. Крім того, впливає і на створення додаткових робочих місць на селі, а також у промислових підприємствах, зростання рівня задоволення споживчих потреб населення й поліпшення розвитку соціальної сфери села. Проте глибока криза в економіці України, особливо в аграрному секторі, спричинила руйнівні процеси не тільки в матеріально-технічному забезпеченні, але й призвела до різкого скорочення трудових ресурсів, погіршення їхнього вікового складу, деградації земельних ресурсів, спаду сільськогосподарського виробництва (табл. 1). Тому активізація ефективного управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств є актуальною проблемою сьогодення, розв'язання якої сприятиме виходу із кризи та відродженню села.

Таблиця 1 – Динаміка забезпечення трудовими ресурсами на підприємствах сільськогосподарського виробництва в Україні за 2010-2014 рр. (млн. осіб)

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Потреба підприємств у працівниках (на кінець року)	2,7	2,9	2,5	2,3	1,6
Рівень зайнятості населення	3,115	3,410	3,308	3,389	3,091
Всього зайнятого економічно-активного працездатного населення, в середньому	19,164	19,181	19,317	19,399	19,035

Джерело: складено за даними Державної статистики України за 2010-2014рр. [8].

За даними таблиці 1, спостерігаємо зниження зайнятості населення працездатного віку за 2010-2014рр. Хоча збільшується чисельність зайнятості населення саме в сільськогосподарській галузі і складає майже 18% від загальної кількості зайнятого працездатного населення в Україні за 2013 рік.

У 2014р. середньооблікова кількість штатних працівників на підприємствах, установах, організаціях та їхніх відокремлених підрозділах із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб, що займалися сільським господарством та наданням пов'язаних із ним послуг, становила 458,3 тис. осіб. Фонд оплати праці, нарахований за рік штатним працівникам сільського господарства, становив 13,6 млрд. грн. або 3,6% загального фонду штатних працівників, що був нарахований в економіці країни. Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника підприємств сільського господарства у 2014р. зросла проти 2013р. на 9,0%, але при цьому залишилась однією з найнижчих серед усіх видів економічної діяльності й становила 2476 грн. Протягом 2014р. заборгованість із виплати заробітної плати працівникам сільського господарства збільшилася на 45,1% і станом на 1 січня 2015р. становила 18,7 млн. грн., що складає 1,7% фонду оплати праці цього виду діяльності за грудень 2014р.[8].

Тому потрібно зазначити, що оплата праці зайнятих у сільському господарстві тривалий час залишається найнижчою серед галузей економіки і складає близько 48,0 % від загального середнього рівня, не досягаючи навіть межі малозабезпеченості. Доходи сільських жителів є найнижчими в країні. Майже 60,0% мешканців сільської місцевості знаходяться за межею бідності. З року в рік зменшуються споживчі витрати селян, особливо на непродовольчі товари й послуги. Як наслідок, погіршується демографічна ситуація в сільській місцевості.

Таким чином, тільки розвиток сільського підприємництва, за рахунок залучення додаткових інвестиційних ресурсів, здатен відновити соціальну сферу села, яка зараз знаходиться у стані занепаду. Цей рецепт є універсальним для вирішення проблем сталого розвитку сільської місцевості в усіх розвинених країнах. Оскільки Україна прагне стати членом ЄС, доцільно зауважити, що державна підтримка заходів розвитку сільської місцевості сприятиме розвитку сільського господарства, а фінансування відповідних заходів із державного бюджету, за правилами СОТ, не обмежується.

Зважаючи на те, що сільське населення є базою відтворення трудових ресурсів у сільському господарстві, створення необхідних умов для продуктивної зайнятості в аграрній сфері сприятиме нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищенню ефективності аграрної галузі.

Адекватний доступ до фінансових ресурсів є критично важливим для сільськогосподарських підприємств України. В таблиці 2 зазначена кількість підприємств та організацій сільськогосподарського виробництва.

Таблиця 2 – Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційними формами господарювання у 2014 р. (на 1 листопада)

Види підприємств	Одиниць	У % до загальної кількості
Господарські товариства	7750	14,8
Приватні підприємства	3772	7,2
Кооперативи	674	1,3
Фермерські господарства	39428	75
Державні підприємства	228	0,4
Інші підприємства	691	1,3
Усього	52543	100

Джерело: складено за даними Статистичного щорічника «Сільське господарство України за 2014 рік» без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя [8]

У 2014р. виробництвом сільськогосподарської продукції займалося майже 53 тис. підприємств, якими використовувалося близько 22 млн. га сільськогосподарських угідь. Більше половини цих угідь (11,9 млн. га), зосереджено в господарських товариствах, 15,5% – у приватних підприємствах, 2,6% – у кооперативах, 21,5% – у фермерських господарствах, 2,6% – у державних підприємствах, 2,6% – у підприємствах інших організаційних форм. Із загальної кількості підприємств 45 тис. мають сільськогосподарські угіддя. З них 67,3% підприємств мають площу до 100 га, 15,8% – від 100 до 500 га, 5,6% – від 500 до 1000 га, 5,4% – від 1000 до 2000 га, 5,9% – понад 2000 га. Порівняно з 2013р. середній розмір підприємства з урахуванням фермерських господарств та середній розмір підприємства без урахування фермерських господарств збільшилися на 19 га та на 126 га і становили 410 га та 1289 га, відповідно.

На 1 листопада 2014р. налічувалось більше 39 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,6 млн. га сільгоспугідь, у т.ч. 4,5 млн. га ріллі. У 2014р. відбулося подальше укрупнення фермерських господарств: на одне господарство в середньому припадало 117,2 га сільськогосподарських угідь, у т.ч. 113,8 га ріллі (на 8,0 % більше, ніж у попередньому році). Орендовані землі фермерських господарств склали 78,4% загальної площі землі в їх користуванні[8].

2014 рік видався досить складним для вітчизняних аграріїв. Більшість підприємств недоотримали кошти, що мали б надійти від реалізації кукурудзи та олійного насіння. Багато аграріїв, отримавши собівартість кукурудзи врожаю 2013 р. на рівні 1,2–1,3 тис. грн./т, вимушені були її продавати за 1,1 тис. грн. Своєю чергою, ціни на насіння соняшнику довгий час трималися значно нижче 3 тис. грн. Тож доводилося перекривати збитки, понесені від вирощування цих культур, за рахунок інших напрямів діяльності.

У всьому світі сільське господарство стає все більш капіталомістким, проте, за винятком деяких недавніх позитивних зрушень сільське господарство України повною мірою не відповідає цій тенденції. Як правило, інвестиції у різні види активів не можуть надходити тільки з власних ресурсів фірм, а скоріше мають надходити з зовнішніх джерел.

Абсолютна більшість інвестицій у підприємства АПК надходить з недержавних джерел, питома вага яких у загальних обсягах інвестицій у основний капітал галузі становить 95-97%. У розвиток підприємств сільського, лісового та рибного господарства на кінець 2014 р. вкладено 594,1 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 1,3% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні (табл. 3).

Таблиця 3 – Обсяг прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності в Україні за 2013-2014рр. , млн. дол. США [8]

Види економічної діяльності	2013 рік	2014 рік
Всього	57 056,4	45 916,0
АПК	4 004,9	3 326,5
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	3 228,0	2 732,4
Сільське, лісове та рибне господарство	776,9	594,1

Джерело: складено з використанням [8].

У зв'язку з ситуацією, що склалася в Україні, за 12 місяців 2014 року спостерігався рекордний відтік іноземного капіталу з агропромислового комплексу, який склав 678,4млн. дол. США.

Частка коштів державних (3-4%) та комунальних підприємств незначна (менше ніж 1%) і потребує збільшення до рівня, що забезпечуватиме виконання державних завдань щодо підтримки та регулювання інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери та сільській місцевості.

У структурі джерел фінансування інвестицій у сільське господарство дві третини займають власні кошти товаровиробників і понад 25% кредити. Разом з тим, альтернативою власним коштам у завершенні розпочатих інвестиційних проєктів може стати банківське кредитування.

Адже сільське господарство – це сектор економіки, де кредитні ресурси, зокрема довгострокові, відіграють вирішальну роль унаслідок таких специфічних особливостей галузі, як: сезонний розрив між вкладанням і надходженням коштів, безперервність процесів біологічного відтворення ресурсів тощо. Сьогодні проблеми кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств продовжують бути невирішеними, тому комерційні банки не поспішають надавати позики, особливо на тривалий період, суб'єктам аграрного бізнесу в зв'язку з високою ймовірністю їхнього неповернення, відсутністю заставного майна тощо. Виходячи із цього, стає зрозумілою позиція банку щодо встановлення вищої процентної ставки за користування кредитами, ніж для решти секторів національної економіки, а саме на рівні 19-24%. В Україні зареєстровано 196 банків і жодного спеціалізованого аграрного банку, в якому частка кредитів для сільського господарства у структурі кредитного портфеля становила б понад 50%.

На додаток до загальних проблем фінансового сектору України існує низка проблем, безпосередньо пов'язаних з наданням кредитів представникам галузі сільського господарства:

1. Державне втручання: існує значний ризик того, що український уряд буде втручатись в аграрні ринки, таким чином знижуючи прибутковість аграрних підприємств та їхню здатність повертати кредити.

2. Брак кредитоспроможних позичальників: в українському сільському господарстві налічується лише невелика кількість підприємств, які мають історію отримання позитивного грошового потоку впродовж певного періоду. Навпаки, багато компаній борються з проблемою виплати боргів і часто мають місце дефолти. Звичайно ж, проблема низької прибутковості має багато аспектів - зокрема, це згадані вище часті державні втручання, а також відносно низький рівень управлінських навичок, які є частиною неадекватної освітньої системи у сільському господарстві. Прибуткові компанії були б дуже бажаними для банків, оскільки вони можуть вважатись кредитоспроможними і, таким чином, отримувати доступ до фінансів за відносно нижчими відсотковими ставками.

3. Відсутність професійного бухгалтерського обліку та бізнес-планів: сільськогосподарські підприємства, які мають намір отримати зовнішнє фінансування, мають надати професійні бухгалтерські звіти та бізнес-плани. Без цієї життєво важливої інформації кредитори неспроможні оцінити фінансовий стан підприємства. Більше того, у них виникне правомірне запитання, чи може підприємство, яке не має належної бухгалтерії, застосовувати необхідні управлінські інструменти для успішного керування складним аграрним бізнесом. Підприємство, яке не має належної бухгалтерії, чи то не знає фактів, чи приховує їх. Жодна з цих умов не додає впевненості потенційним кредиторам.

4. Брак застави: загалом аграрне кредитування засноване на заставі, а для більшості аграрних підприємств земля є основним потенційним джерелом для застави. Проте землю в Україні не можна заставляти, оскільки існує мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. Зняття мораторію дозволить використовувати землю у якості застави. Однак, це буде справляти лише поступовий, довготривалий вплив на аграрне фінансування. В основному це пов'язано з розпаюванням земельних ділянок в Україні і тим, що більшість аграрних підприємств не володіють цими ділянками, а лише орендують їх. Якщо підприємство спроможне після зняття мораторію купити землю, яку воно наразі обробляє, то воно потребуватиме доступу до фінансових ресурсів, а отримання потенційної застави не покращить ситуації. Якщо підприємство наразі не має доступу до фінансів для купівлі землі, то зняття мораторію нічого не змінить. Таким чином, заплановане зняття мораторію не покращить ситуації із заставою у сільському господарстві. Тому вимагаються інші види застав для забезпечення кредитування аграрних підприємств. Сільськогосподарське устаткування та інше обладнання також може використовуватись у якості застави. Однак купівля обладнання вимагає довгострокових кредитів. Для їх надання банки потребують довготермінового рефінансування, яке доступне тільки в іноземній валюті. НБУ встановив жорсткі обмеження для кредитів в іноземній валюті, що робить такі кредити надто дорогими, а отже, за великим рахунком обмежує доступ капіталу до сільського господарства.

У цьому зв'язку традиційні джерела фінансування, такі як банки, небанківські фінансові інститути та ринки капіталів, забезпечують сільськогосподарські підприємства різними видами фінансових продуктів. Існують так звані партнерські програми комерційних банків за компаніями - дистрибуторами аграрних продуктів. Крім того, міжнародні торговельні компанії активно втягнуті у надання своїм клієнтам тих видів фінансування, яке їм найбільш необхідно.

Проте фактична динаміка інвестицій в основний капітал галузі, структурні зрушення в джерелах фінансування інвестицій у галузь свідчать про необхідність суттєвої активізації інвестиційних процесів, посилення ролі іноземних інвестицій та інших залучених джерел, що можливо досягти як підвищенням інвестиційної привабливості кожного підприємства, так і поліпшенням інвестиційного клімату в державі [4].

Завдання Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. щодо фінансування відтворення основних засобів бюджетних організацій і установ, а також наукових закладів поки що не виконуються [2].

Недостатньою порівняно зі світовою практикою є пряма державна інвестиційна підтримка сільського господарства, оскільки лише 2-3 % загального обсягу інвестицій у галузі становлять кошти державного бюджету, тоді як тут виробляється понад 6 % валового внутрішнього продукту України. Довготривале недофінансування призвело до деградації матеріально-технічної бази багатьох підприємств.

Причинами інвестиційної кризи, що зумовлювала депресивний характер розвитку у підприємств аграрної сфери, можна вважати також макроекономічні фактори: скорочення власних інвестиційних джерел товаровиробників через посилення диспаритету цін та знецінення інвестиційних ресурсів в умовах інфляції, зменшення обсягів прямої державної інвестиційної підтримки, не компенсоване власними та залученими джерелами фінансування інвестицій; різке погіршення умов доступу до кредитних ресурсів, зростання неплатежів, порушення господарських зв'язків, руйнування системи матеріально-технічного постачання тощо.

Основними напрямками поліпшення фінансового стану та інвестиційного забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських

підприємств, а також розвитку фінансового забезпечення їх виробничої діяльності в умовах ринкових змін і перетворень, можна запропонувати:

- прийняття ефективних управлінських рішень направлених на підвищення дохідності інвестиційного проекту, та здійснення управління джерелами інвестиційних ресурсів, що дозволить істотно знизити величину затрат інвестиційних ресурсів;

- створення необхідних умов для продуктивної зайнятості в аграрній сфері, що сприятиме нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищенню ефективності аграрної галузі;

- державного регулювання за рахунок подолання збитковості сільськогосподарських товаровиробників, забезпечення цін відтворювального рівня галузі, підтримки міжгалузевого цінового паритету в АПК, формування доступності позичкових ресурсів;

- з метою інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств необхідно створити адекватну систему інститутів, орієнтованих на обслуговування безпосередніх товаровиробників.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, можна зробити наступні висновки: інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому; стан інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України знаходиться на низькому рівні; інвестиційний клімат є несприятливим для інвесторів. Розвиток сільського господарства в стратегічній перспективі потребує суттєвого поліпшення його інвестиційного забезпечення в сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах. Удосконалення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств можливе за рахунок: забезпечення прогнозованості, гарантованості і широкого доступу державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами; дотримання вимог економічних законів, насамперед законів вартості, грошового обігу, пропорційності та ін.; продовження на довгостроковий період пільгового оподаткування аграрних підприємств, впровадження ефективного механізму амортизації основних фондів; підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпечення зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції; посилення ролі держави у банківській системі, шляхом створенням державного спеціалізованого банку (земельного, іпотечного, інвестиційного тощо), через який держава мала б регулювальний вплив на кредитний ринок і кредитні відносини в галузі агропромислового виробництва; підвищення рівня платоспроможності населення, за рахунок істотного поліпшення мотивації аграрних працівників, підвищення їх продуктивності праці тощо.

Подальшого дослідження потребує обґрунтування чинників активізації інвестиційної діяльності, що є життєво необхідним у формуванні якісно нової аграрної політики, спрямованої на зростання інвестиційної привабливості АПК.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства [Текст] / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С.3–16.
2. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2013 р. та основні напрями розвитку на 2014-2015 рр. [Електроний ресурс] – Режим доступу : <http://www.kr-admin.gov.ua/Comitet/Ua/gromada/141011.pdf>
3. Калінчик М. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України: Чи існує вона? [Текст] / М. Калінчик // День. – 2013. – №192. – 23 жовт. – С.6.
4. Кожемякіна М.Ю. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку аграрної економіки України [Текст] / М.Ю. Кожемякіна // Економіка АПК. – 2011. – №12. – С.68–73.

5. Крихно Ю.О. Інвестиційна привабливість АПК України [Текст] / Ю.О. Крихно // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – №1(1). – С. 96–102. Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdj/med_2014_1\(1\)_20.pdj](http://nbuv.gov.ua/j-pdj/med_2014_1(1)_20.pdj)
6. Розвиток аграрних формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності [Текст] / [Луценко Ю.О., Кропивко М.В., Малік М.Й. та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 50 с.
7. Саблук П.Т. Кардинальні напрями вирішення економічних проблем АПК [Текст] / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – №5. – С. 3–8.
8. Сільське господарство України за 2010-2014 рік: публікація документів Державної Служби Статистики України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/about.html>

References

1. Andrijchuk, V.G. (2013). Agropromislovi formuvannya novogo tipu v konteksti strategii rozvitku vitchiznyanogo silskogo gospodarstva [The agroindustrial forming of new type in the context of strategy of development of home agriculture]. *Ekonomika APK - Economics of AIC*, 1, 3-23 [in Ukraine].
2. Derzhavna programa ekonomichnogo i socialnogo rozvitku ukraїni na 2013 r. ta osnovni napryami rozvitku na 2014-2015 rr. [State program of economic and social development of Ukraine for 2013 and the main directions of development for 2014-2015]. (n.d.). *base.kr-admin.gov.ua*. Retrieved from <http://www.kr-admin.gov.ua/comitet/ua/gromada/141011.pdf>. [in Ukraine].
3. Kalinchik, M. (2013). Strategiya rozvitku agrarnogo sektoru ekonomiki ukraїni: chi isnuє vona? [Strategy of development of agrarian sector of Ukraine: Does it exist?]. *Den - Day*, 192, 6. [in Ukraine].
4. Kozhemyakina, M.Yu. (2011). Investicijne zabezpechennya yak osnova rozvitku agrarnoi ekonomiki ukraїni [Investment security as the basis of the agrarian economy of Ukraine]. *Ekonomika APK - Economics of AIC*, 12, 68-73. [in Ukraine].
5. Krixno, Yu.O. (2014). Investicijna privablivist apk ukraїni [Investment attractiveness of AIC Ukraine]. *Molodizhnij ekonomichnij dajdzhest - Youth Economic Digest*, 1(1), 96-102. Retrieved from [ftp://nbuv.gov.ua/j-pdj/med_2014_1\(1\)_20.pdj](ftp://nbuv.gov.ua/j-pdj/med_2014_1(1)_20.pdj) [in Ukraine].
6. Lucenko, Yu.O., Kropivko, M.V., & Malik, M.J. (2013). *Rozvitok agrarnix formuvan ta zaxodi z posilennya socialnoi spryamovanosti їхnoi diyalnosti [Development of agricultural units and measures to enhance social focus their activities]*. Kyiv: Institut agrarnoi econmici [in Ukraine].
7. Sabluk, P.T. (2005). Kardinalni napryami virishennya ekonomichnix problem apk [The cardinal directions of solving economic problems of AIC]. *Ekonomika APK - Economics of AIC* 5, 3-8 [in Ukraine].
8. Silske gospodarstvo ukraїni za 2010-2014 rik: publikaciya dokumentiv derzhavnoi sluzhbi statistiki ukraїni [Agriculture of Ukraine for 2010-2014 year: publication of documents of the State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). *ukrstat.org*. Retrieved from <ftp://ukrstat.org/about.html/> [in Ukraine].

Svitlana Frunza, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)
Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Management Features of Investment Activity of Agricultural Enterprises

The aim of the research is to develop evidence-based practical recommendations for improving financial condition and investment provision of productive activity of agricultural enterprises, by defining the key directions of improvement of investment activity of agricultural enterprises in conditions of market change and transformation.

The article defines the peculiarities of management of investment activity of agricultural enterprises. The directions of its improvement were developed. The causes of the poor financial condition and the investment climate of agriculture, as well as proposed measures to improve that process by attracting third party investment were investigated.

The main directions of improvement of a financial condition and investment provision of productive activity of agricultural enterprises may be proposed: to create effective management decisions aimed at increase of profitability of the investment project; to create necessary conditions for productive employment in the agricultural sector; to establish state regulation of prices.

investments, foreign direct investment, agriculture, investment activity, agricultural enterprise

Одержано (Received) 01.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 25.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 339.5:629.7

Ю.В. Бухун, здобувач

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», м. Київ, Україна

Інвестиційні аспекти корпоратизації підприємств космічної галузі України

У статті розкрито сутність процесу корпоратизації підприємств космічної галузі України. З'ясовано основні завдання, особливості та вимоги до процесу корпоратизації підприємств космічної галузі в Україні та її інвестиційні аспекти. Визначено перспективні проекти, в яких українські космічні підприємства приймають участь, як об'єкти інтегрованих структур. Виділено основні загрози і шляхи економічного розвитку космічної галузі України.

космічна галузь, корпоратизація, інтегрована структура, інвестиції, фінансування, міжнародна науково-технічна співпраця

Ю.В. Бухун, соискатель

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт», г. Киев, Украина

Инвестиционные аспекты корпоратизации предприятий космической отрасли Украины

В статье раскрыта сущность процесса корпоратизации предприятий космической отрасли Украины. Выяснены основные задачи, особенности и требования к процессу корпоратизации предприятий космической отрасли в Украине и ее инвестиционные аспекты. Определены перспективные проекты, в которых украинские космические предприятия принимают участие, как объекты интегрированных структур. Выделены основные угрозы и пути экономического развития космической отрасли Украины.

космическая отрасль, корпоратизация, интегрированная структура, инвестиции, финансирование, международная научно-техническое сотрудничество

Постановка проблеми. Галузь космічної промисловості кожної технологічно розвиненої країни належить до стратегічних та пріоритетних, відіграє значну роль у функціонуванні держави в цілому. Розвиток сучасних космічних технологій є одним з найсуттєвіших вимірників потужності держави на світовому ринку. Основними індикаторами, що визначають готовність вітчизняних космічних підприємств до етапу реформування є підвищення жорсткості умов ринкової конкуренції, вимоги до зниження витрат виробництва, потреба у максимізації ефективності управлінсько-виробничих структур, диверсифікація ринків збуту готової продукції та комплектуючих, забезпечення потреби у залученні зовнішніх інвестицій та вчасна підтримка платоспроможності й санації космічних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні засади процесу корпоратизації підприємств розглядаються у працях як вітчизняних, так й зарубіжних вчених-науковців, таких як, О. Власюк [12], С. Лісовенко [10], В. Фельдман [13], А. Шевцов [14, 15] та інших. Проблеми управління діяльністю, розвитку та підвищення інвестиційного потенціалу підприємств космічної галузі чи на усіх рівнях економіки висвітлено у роботах українських та іноземних науковців О. Бабири [1], Ю. Банахевича [2], Ю. Бухуна [3; 4], О. Джури [5; 6] та інші. Однак, головними проблемами, які потребують невідкладного вирішення, є існуючий дисбаланс між вимірниками рівня космічного потенціалу України та його фактичного впливу на стан задоволення наявних загальнодержавних потреб; тривала відсутність ефективної державної політики у сфері космічної діяльності, а також необхідністю реформування інвестиційних аспектів розвитку зазначеної сфери. Основний зміст вирішення

вищезазначених проблем полягає у забезпеченні ціленаправленого, покрокового процесу переходу більшості оборонно-промислових підприємств, у тому числі космічних, на принципи, які є рушійною силою ринкової економіки, основним мотивом дотримання яких є збільшення ефективності використання їх внутрішніх резервів, структурних перетворень, в тому числі ефективної корпоратизації, і впровадження передових сучасних інформаційно-управлінських технологій.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є визначення основних інвестиційних аспектів корпоратизації підприємств космічної галузі в Україні в умовах сьогодення. Щоб досягти поставленої мети, маємо вирішити ряд завдань, до яких нами віднесено: визначення основоположних напрямків інвестиційної спрямованості процесу корпоратизації суб'єктів господарювання досліджуваної галузі; з'ясування завдання та вимоги до процесу корпоратизації підприємств космічної галузі України; аналіз світового досвіду процесу корпоратизації підприємств космонавтики; визначення найбільш прийнятної моделі інтегрованих структур (далі - ІС) для підприємств космонавтики в сучасних умовах глобалізації; дослідження механізму державного регулювання питання процесу корпоратизації підприємств космічної галузі України; визначення перспективних проектів, в яких українські космічні підприємства приймають участь, як об'єкти інтегрованих структур; виділення основні загрози і шляхів економічного розвитку космічній галузі України.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективної діяльності космічних підприємств, в умовах всеосяжної глобалізації, ґрунтується на процесі їх корпоратизації, з метою інтеграції кількох успішних суб'єктів для ефективної конкуренції на світовому ринку. Даний процес передбачає виділення безперспективних виробництв з оперативним ухваленням рішень щодо їх перепрофілювання або ліквідації та раціональне за складом та організаційною формою об'єднання підприємств в корпоративні структури з можливим наступним створенням потужних холдингів, конкурентоспроможних на національному та міжнародних ринках. Варто наголосити, що космічна галузь входить до складу оборонно-промислового комплексу (далі - ОПК) України, який повністю знаходиться під контролем уряду країни, оскільки є необхідною складовою забезпечення національної безпеки держави.

Функціонування та розвиток організацій та підприємств космічної галузі потребує неабияких фінансових вкладень. Слід зауважити, що інвестиційні аспекти процесу внесення змін до організаційно-правової форми суб'єктів господарювання досліджуваної галузі можуть розглядатися у двох напрямках:

- забезпечення відповідного державного врегулювання та фінансової підтримки діяльності організацій та підприємств космічної галузі;
- сприяння поживавленню інвестиційної активності національних та закордонних приватних інвесторів з метою розширення меж національного виробництва та налагодження міжнародного співробітництва [3, с. 30].

Основними вимогами до процесу корпоратизації у галузі космічної діяльності в сучасних умовах воєнно-політичної нестабільності є: належне забезпечення підтримки на державному рівні, в тому числі створення структурованої та впорядкованої нормативно-правової бази з урахуванням потреб національної безпеки й оборони країни та реалізації інноваційно-інвестиційного виробничого потенціалу аналізованої космічної галузі України; створення потужного науково-технічного потенціалу галузі; вчасне врегулювання діяльності й санація підприємств космонавтики і вдосконалення їх систем управління із забезпеченням жорсткого підбору дієздатних керівників; інтеграція в європейський та євроатлантичний простір, зокрема співробітництво України з Європейським космічним агентством (European Space Agency, ЄКА) та країнами Європейського Союзу, зокрема Польщею та Балтійськими країнами.

Основними завданнями, які необхідно при цьому вирішити, є: забезпечити злиття промислового та фінансового капіталу в галузі космонавтики; впровадити ринкові механізми управління й ціноутворення; технічне переоснащення виробничих структур із переходом на сучасне високопродуктивне обладнання й нові технології, що дасть змогу космічним підприємствам та організаціям самостійно і своєчасно пристосовуватися до ринкових потреб [14, с. 121]; сконцентрувати науково-технічний та виробничий потенціал, зокрема у спосіб формування великих ІС, конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках. визначити орієнтир створення «технологічних корпорацій» - підприємств та організацій, діяльність яких забезпечують єдиний технологічний цикл розробки, виробництва, реалізації та післяреалізаційного обслуговування високотехнологічної продукції; підтримувати процес інвестування невеликих проектів зі створення та виробництва продукції для цілей цивільного використання з ряду надточних космічних розробок; залучення Міністерства економічного розвитку та торгівлі до розробки програми імпортозаміщення необхідних комплектуючих для впровадження завершеного циклу виробництва ракетно-космічної техніки тощо.

Світовий досвід США, країн Західної Європи (зокрема таких країн, як Німеччина, Велика Британія, Іспанія, Італія та Франція), Російської Федерації та країн пострадянського простору свідчить, що корпоратизація підприємств космічної галузі:

1) має бути підпорядкована принципам, які впливають із загальних постулатів теорії управління; зумовлюватися організаційно-економічною сутністю ринкових процесів в економіці; не виходити за межі відповідного нормативно-правового поля; спрямовуватися на досягнення загальноприйнятих фінансово-економічних показників діяльності вітчизняних підприємств, установ та організацій; повинна сприяти забезпеченню їх спроможності виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та підтримці виробництва конкурентоспроможної продукції.

2) потребує об'єднання промислового і банківського капіталу, що є важливою умовою створення ефективно функціонуючого механізму інвестування, впровадження нових технологій та налагодження зв'язків коопераційних, розроблення й виробництва складної наукоємної продукції.

3) дає можливість здійснити концентрацію їх капіталу, ліквідувати дублювання виробничих потужностей, підвищити конкурентоспроможність виробництв і забезпечити можливості державного контролю за кожним господарюючим суб'єктом, зменшити накладні витрати і собівартість продукції, що виробляється, створити великі науково-виробничі ІС, забезпечити стабільний платоспроможний попит на продукцію.

4) реалізується в таких організаційно-правових формах, як корпорації, холдинги, концерни, конгломерати, консорціуми, синдикати, асоціації, трести, відкриті акціонерні товариства та ін., основою формування і функціонування яких є процеси диверсифікації, концентрації, спеціалізації, синергії виробництва й капіталу. В такому випадку на долю держави припадає 40%+ «золота акція», іншу долю складають галузеві фінансові інституції та іноземні, вітчизняні чи змішані приватні інвестори [1, с.11; 12, с.359].

Враховуючи обставини, в яких опинилася ракетно-космічна галузь в Україні, втративши основного стратегічного партнера – Російську Федерацію, яка формувала значний сегмент попиту на ринку науково-технічних розробок у вищезгаданій галузі вітчизняного виробника, а також становила частину безперервного виробничого циклу ракетно-космічної техніки, сформованого ще за часів СРСР – існує значна необхідність у її реформуванні. Механізм державного регулювання процесу реформування

діяльності підприємств, установ та організацій у космічній галузі України, шляхом корпоратизації відображена на рис. 1.

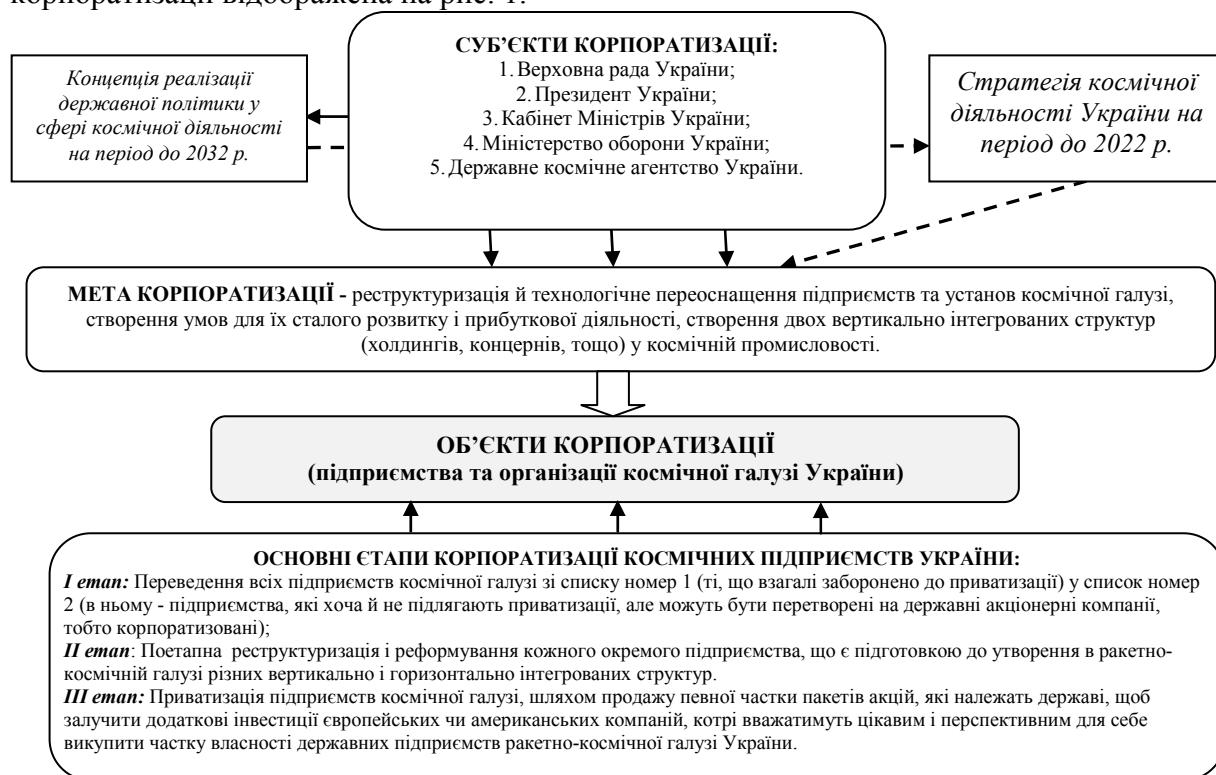


Рисунок 1 – Механізм державного регулювання процесу корпоратизації підприємств космічної галузі в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [5;7;11;13].

Основним суб'єктом процесу корпоратизації в нашій державі є Державне космічне агентство України (ДКАУ). Відзначимо, що у сферу управління ДКАУ включено 26 суб'єктів господарювання: сімнадцять державних підприємств, три акціонерні товариства, шість бюджетних установ, котрі займаються розробкою, виробництвом та реалізацією продукції як ракетно-космічного, так і некосмічного призначення. За підсумками роботи у 2014 році підприємствами, підконтрольними ДКАУ, вироблено та реалізовано продукції загальною вартістю понад 3,2 млрд. гривень, що на 4,6% більше ніж в аналогічному періоді минулого року. Більше половини продукції реалізовано на експорт, що у вартісному вимірі втричі перевищує імпорт. Фінансування ДКАУ з державного бюджету у 2014 році здійснювалось за 7-ми бюджетними програмами, обсяги яких заплановано бюджетом в обсязі 3867,426 млн. грн. Фактичне використання бюджетного розподілу становило 78,9% (3051,260 млн. грн.) [8].

Інвестиційні аспекти корпоратизації підприємств космічної галузі регулюються чинним законодавством України на перетині трьох його сфер: законодавства з питань корпоратизації підприємств, законодавства з питань космічної діяльності України, а також з питань інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, що відображено на рис. 2.

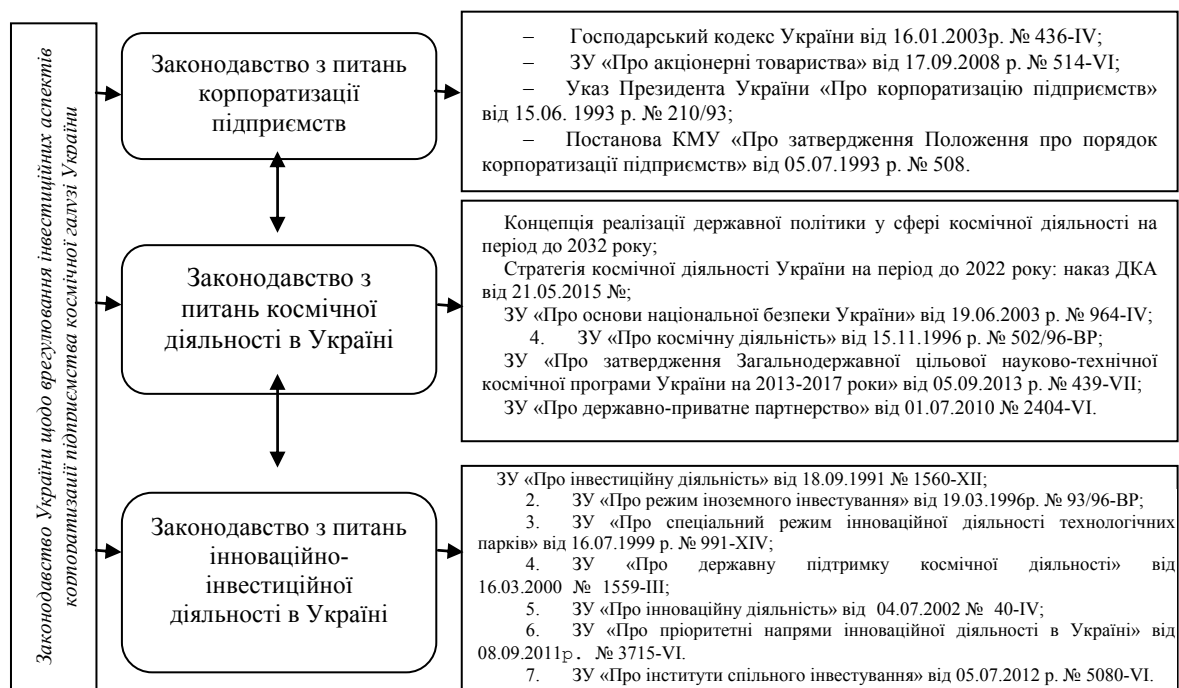


Рисунок 2 – Сфери законодавства України щодо врегулювання інвестиційних аспектів корпоративної підприємства космічної галузі України

Джерело: розроблено автором на основі [7; 9; 11].

Очевидно, що важливою умовою успішного процесу корпоративізації підприємств космічної галузі в Україні є суттєва зміна підходів до регулювання питань фінансування діючої загальнодержавної космічної програми в Україні, що запланована на виконання у період 2013–2017 рр. Також є відомим той факт, що її бюджетне фінансове забезпечення характеризувалося щорічним недовиконанням, хоча й віднесені до неї статті державного бюджету належать до захищених відповідно до чинного законодавства України, скорочення виділених асигнувань за якими є забороненим. Саме тому ДКАУ визначено у вищезгаданій програмі два пріоритетних завдання, а саме:

1. Дистанційне зондування планети Земля шляхом розгортання на орбіті угруповання космічних апаратів спостереження Землі й реалізації ефективної наземної системи щодо використання аеро-космічних даних.

2. Проведення науково-дослідної роботи у сфері розробки космічних технологій з подальшою передачею напрацьованих також й у інші галузі національної економіки.

Ще одним важливим проектом, який має пряме відношення до розвитку космічної галузі України є реалізація програми проектування, виготовлення та запуску на орбіту Землі першого вітчизняного геостационарного телекомунікаційного супутника під назвою «Либідь», котрий призначений для цілей формування Національної системи супутникового зв'язку в Україні. На даному етапі вищезгадана програма фінансується за рахунок коштів приватних канадських інвесторів компанії MacDonald Dettwiler and Associates (MDA). Це стало можливим лише завдяки створенню привабливих умов для інвестування у подібні проекти та відповідної оптимальної законодавчої бази, яка, як показує досвід, розробляється індивідуально [13].

До перспективних проектів, у яких українські космічні підприємства безпосередньо приймають участь, як об'єкти інтегрованих структур, відносимо:

1) участь українських космічних підприємств у проекті «Антарес» в рамках співпраці зі США (Orbital), щодо виготовлення та запуску першої ступені ракети-носія у новій конфігурації у 2016 р.;

2) участь українських космічних підприємств у бінаціональній компанії «Алькантара-Циклон Спейс» з Бразилією щодо проекту ракети-носія «Циклон-4», де більшість сконструйованих компонентів є результатом вітчизняних розробок.

3) співпраця з космічними агентствами: Польщі (POLSA) щодо дистанційного зондування землі, Євросоюзу (ESA), Франції (CNES), США (NASA), Німеччини (DLR), Іспанії (INTA), Італії (ASI), та ін.

4) участь у проектах «Морський старт» (Sea Launch) та «Наземний старт» (Land Launch), щодо яких триває підготовка пропозицій про реорганізацію комплексів з метою оновлення їх діяльності, скорочення витрат на утримання і збільшення кількості та результативності пусків [6, с. 369].

5) участь в українсько-казахстанській компанії «Космотрас», щодо виробництва ракет-носіїв «Дніпро».

6) Співпраця провідних підприємств космічної галузі в Україні (зокрема таких як: державне підприємство «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля та державне підприємство «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова»), основною метою співпраці яких мало б бути створення найновішої рушійної установки вищого ступеня для європейської РН Vega (ЄКА), а також розроблення сімейства маршових двигунів першого та другого ступенів ракетноносіїв з тягою від 120-ти до 250-ти тонн.

7) Співпраця державного підприємства «КБ «Південне», а також ДК «Укроборонпром» для того, аби зміцнити, підтримати та розширити співробітництво у галузі створення та виробництва ракетно-реактивних, а також інших видів озброєнь, основною метою яких мало б бути забезпечення національної безпеки та обороноздатності України [2; 8;13;15].

З часів проголошення незалежності України вітчизняні розробки досліджуваної галузі оборонно-промислового комплексу України використовувалися при 140 запусках ракетноносіїв з 4-рьох іноземних космодромів. Крім цього наша держава здійснювала високотехнологічні розробки на замовлення більш ніж 20 країн щодо 300 різновидів космічних апаратів. Ініціація корпоратизації підприємств космонавтики, в тому числі за умови залучення іноземних інвесторів, на державному рівні виявляється в наступних діях:

1. Звільнення 23-рьох підприємств ракетно-космічної галузі в Україні від податкового тиску щодо сплати податку на нерухоме майно, котре відмінне від земельної ділянки строком до 1 січня 2018 року відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 308 від 20 травня 2015 р.

2. Продовження звільнення 17 підприємств ракетно-космічної галузі від сплати земельного податку на земельні ділянки промислового призначення до 1 січня 2016 р., що зазначено у змінах до ПКУ (Податкового кодексу України).

3. Налагодження співпраці з європейськими партнерами з метою: виробництва та використання супутників, що дозволяють надавати об'єктивну та оперативну інформацію про пересування військ та зображення із зони АТО до Центру прийому інформації та контролю за навігаційним полем; запуск супутників в галузі дистанційного зондування планети Земля власної розробки Січ-21 з порівняно низькою роздільною здатністю у 2017 р. та Січ-2М з високою роздільною здатністю - у 2018 р. (спільно з державним підприємством «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля); запуск супутника у галузі дистанційного зондування планети Земля іноземної розробки за участю українських партнерів Січ-3 у 2017 р. Збільшення обсягів фінансування суб'єктів господарювання космічної галузі в Україні до 500 - 700 млн. грн. на рік з

метою здійснення корпоратизації вітчизняних підприємств, шляхом утворення вертикальних і горизонтальних структур.

4. Проведення переговорів з урядом Туреччини з метою створення ракетно-космічного комплексу Туреччини.

5. Розробка та наявність документації на ракетні двигуни для других, третіх, верхніх ступенів ракет із тягою у 200 тонн та 250 тонн на базі вітчизняного РД-815, котрий дозволяє при різних комплектаціях збірки одержувати тягу у 500 тонн, 750 тонн та 1000 тонн. Дана розробка націлена на американський ринок і є потенційною заміною російському РД-180 з тягою 430 тонн. Фактично РД-815 використовується в ракеті-носії «Атлас-5» - основному компоненті пускового флоту США, який забезпечує переважну більшість проектів, котрі безпосередньо пов'язані із забезпеченням національної безпеки та дослідницькими місіями.

6. Створення у довгостроковій перспективі Об'єднаного українського ракетно-космічного центру «Південний» шляхом сполучення (фактичної корпоратизації) заводу ДП «Південмаш» з КБ «Південне».

7. Розпочато процес обговорення проекту «Повітряний старт», де в якості космодрому планується використання транспортного літака Ан-225 «Мрія» (котрий є чи не найпотужнішим літаком у світі за вантажопідйомністю), який розташований на ДП «Антонов» [8; 13].

Основними проблемами космічної галузі в Україні, які виникли в наслідок важкої військово-політичної ситуації та за умов економічної нестабільності в Україні, тим самим створюючи несприятливі інноваційно-інвестиційні загрози розвитку галузі є:

1) припинення військово-технічної співпраці з Російською Федерацією (за винятком взаємного постачання комплектуючих до так-званої «мирної» космічної техніки), наслідком якої є різкий спад попиту на техніку вітчизняного виробництва і спонукає космічні підприємства України до диверсифікації ринків збуту, пошуку нових партнерів та замовників;

2) зменшення обсягів товарно-промислового виробництва, а також реалізації продукції на значних об'єктах національної економіки: ДНВП «Об'єднання Комунар», державному підприємстві «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» («Південмаш»), державному підприємстві ВО «Київприлад», що призвело до призупинення у виробництві ракет-носіїв «Зеніт» у рамках таких проектів як «Морський старт» та «Наземний старт».

3) втрата ряду наземних об'єктів космічної галузі, зокрема Національного центру управління та випробувань космічних засобів (АРК Крим, м. Євпаторія та м. Севастополь), командно-вимірювальних систем, а також одного із найбільших в світі радіотелескопу моделі РТ-70, обладнання, яке дозволяє управляти польотами першого вітчизняного геостационарного телекомунікаційного супутника «Либідь» та апаратури, яка забезпечує функціонування наземної станції по управлінню супутниковим зв'язком.

4) припинення в майбутньому використання конверсійних ракет-носіїв виробництва українсько-казахстанської компанії «Космотрас» - «Дніпро», які використовуються в мирних цілях і є оновленою версією міжконтинентальних балістичних ракет Р-36М2 «Воєвода» та «Сатана» (SS-18 Satan), використання яких вже призупинено.

5) зтягування бразильською стороною роботи по проекту щодо потреби у спорудженні наземного комплексу під назвою «Циклон-4» на такому пусковому центрі як «Алькантара-циклон спейс», що і визначає потребу пошуку нових інвесторів-партнерів для продовження процесу реалізації програми.

У контексті світових тенденцій розвитку космічної галузі, а також обмеження можливостей фінансування даної галузі з державного бюджету, найбільш прийнятним, на нашу думку, шляхом реформування системи управління даної галузі є корпоратизація підприємств, які фактично становлять її науково-технічну та виробничу базу – державне підприємство «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля та державне підприємство «ВО «ПМЗ» ім. О.М. Макарова. Так, створення так-званої науково-виробничої та вертикально-інтегрованої галузевої структури у формі холдингу Державного підприємства «Ракетно-космічний концерн «Південний» (ДП «РКК «Південний»), повинно відбуватися при об'єднанні їх стратегій для цілей довгострокових перспектив розвитку у рамках державних концепції та програми, проте за умов збереження господарської самостійності усіх членів концерну. Управління державною часткою ДП «РКК «Південний» повинне забезпечуватися Кабінетом Міністрів України через Державне космічне агентство України, що відповідає схемі управління ракетно-космічною галуззю прийнятою в таких країнах як: США, Японії, Німеччині, Індії, КНР, та Бразилії [15]. Перш за все, даний процес забезпечить надходження інвестиційних ресурсів для підтримки існуючих випробувальних та промислових потужностей підприємств космічної галузі та активізує міжнародну діяльність й підвищення її конкурентоспроможності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, варто відзначити, що забезпечення ефективного процесу корпоратизації підприємств космічної галузі залежить від вдалого поєднання ефективною державної політики підвищення її інвестиційної привабливості та пропорційного залучення коштів позабюджетних фондів, що дасть змогу забезпечити сприятливі умови для розширення обсягів науково-практичної діяльності в космонавтиці, сформувати потужний національний ринок товарів та послуг космічної галузі й гарантувати підвищення експортного потенціалу України на світовому ринку.

У цьому контексті першочерговими заходами державного регулювання космічних підприємств за умов сучасних реалій глобалізації є: приєднання до європейської спільноти, тобто тісної співпраці з Європейським космічним агентством, зокрема щодо членства у цій організації та Європейським центром космічних досліджень та технологій; вихід вітчизняних космічних підприємств на міжнародний ринок та забезпечення конкурентоспроможності виробленої ними продукції та можливості надання послуг; стимулювання створення інтегрованих структур з оптимальним поєднанням державного, а також приватного капіталу, в тому числі капіталу потужних промислово-фінансових груп у сфері реалізації міжнародних космічних програм; стимулювання замкнутого ланцюга співпраці установ науково-освітньої діяльності та об'єктів виробництва, що забезпечує безперервність та еволюційність розвитку космічних технологій; надання податкових пільг та права пріоритетного фінансування суб'єктам господарювання, які працюють у космічній галузі України та працюють у напрямку як створення нових робочих місць, так й розвитку новітніх космічних технологій; надання привілейованої фінансової підтримки впровадженню космічних розробок українського виробництва, котрі відзначаються потужними експортними можливостями; запровадження практики державної стандартизації діяльності підприємств космонавтики відповідно до існуючих вимог ЄС.

Інвестиційна складова процесу корпоратизації підприємств космічної галузі перш за все потребує: чіткого формулювання прозорості механізмів взаємодії різних підприємств та організацій космічної галузі України з приватним сектором, тим самим забезпечуючи взаємну мотивацію їхнього залучення до практичної повсякденної діяльності; право на створення юридичних структур аналізованої галузі космосу за участю як державних, так й приватних партнерів, та при цьому частка

загальнодержавної власності яких могла б застосовуватися для реалізації різноманітних бізнес-проектів, котрі б сприяли активності діяльності України на міжнародній арені; створення свого роду запобіжників для більшості приватних інвесторів у напрямку обов'язковості збереження у їх арсеналі виробництв ракетно-космічної техніки космічної галузі України та їх всебічну підтримку, потреби консолідації активів з метою їх перспективного поділу на сегменти за новим колом бізнес-стратегій, проте зі зміщенням акцентів у бік продукування та реалізації більш прибуткової космічної продукції в процесі корпоратизації й утворення структур державно-приватного партнерства.

Список літератури

1. Бабири О.В. Особливості інвестиційної діяльності підприємств космічної галузі в сучасних умовах [Текст] / О.В. Бабири // Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 21-22 березня 2014 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 10–12.
2. Банахевич Ю. За два-три роки Україна матиме своє угруповання супутників – голова космічного агентства [Електронний ресурс] / Ю. Банахевич – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/za_dva_tri_roki_ukrainina_matime_svoe_ugrupuvannya_suputnikiv_golova_derzavnogo_kosmichnogo_agentstva_2046754.
3. Бухун Ю.В. Розробка ефективної інвестиційної політики підприємств космічної галузі в умовах модернізації економіки [Текст] / Ю. В. Бухун // Європейські перспективи. – 2013. – № 9. – С. 29–35.
4. Бухун Ю.В. Шляхи формування механізму інвестиційного забезпечення відтворювальних процесів в космічній галузі [Електронний ресурс] / Ю. В. Бухун // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45191>.
5. Джур О.Є. Державне регулювання підприємств космічної галузі України: нові реалії та виклики / О. Є. Джур [Електронний ресурс] // Ефективна економіка – 2015. – №1. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3748>.
6. Джур О.Є. Перспективи включення українських підприємств космічної галузі в міжнародні коопераційні проекти і програми в сфері космічної діяльності [Текст] / О. Є. Джур // Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – № 4. – С. 365–371.
7. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013-2017 роки» від 05.09.2013 р. № 439-VII [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/439-18#n12>.
8. Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2014 рік [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>.
9. Концепція реалізації державної політики у сфері космічної діяльності на період до 2032 року [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nkau.gov.ua/pdf/Koncersiya_2032.pdf.
10. Лісовенко С.А. Корпоратизація підприємств як основа конкурентоспроможності авіакосмічної галузі України [Текст] / С. А. Лісовенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3 (15). – С. 105–115.
11. Стратегія космічної діяльності України на період до 2022 року: наказ ДКА від 21.05.2015 № 100 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/359DFEFAD3B756F7C2257E66002A1265?OpenDocument&Lang=U>.
12. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006 [Текст] : Монографія / За ред. О.С. Власюка. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
13. Фельдман В. Інтерв'ю Голови Державного космічного агентства України Олега Уруського виданню «Демократична Україна» від 22 травня 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248198305&cat_id=244276512.
14. Шевцов А.І. Корпоратизація в оборонно-промисловому комплексі України: проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / А. І. Шевцов, Р. В. Боднарчук // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 119–128.

15. Шевцов А. Проблемні питання розвитку міжнародної діяльності ракетно-космічної галузі України в сучасних умовах. Аналітична записка / А. Шевцов, В. Шеховцов, О. Шевченко // Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/945/>.

References

1. Babyre, O.V. (2013). Osoblyvosti investytsijnoi diial'nosti pidpriemstv kosmichnoi haluzi v suchasnykh umovakh [Features of investment activity space industry in modern conditions]. Problems and perspectives of innovation development of economy' 14: *Mizhnarodna nauково-praktychna konferentsiya (21-22 bereznya 2014 roku)*. – International Scientific and Practical Conference. (pp. 10-12). – Kherson: Vydavnychyj dim «Hel'vetyka [in Ukrainian].
2. Banakhevych, Yu. (2015). Za dva-try roky Ukraina matyme svoje uhrupuvannya suputnykiv – holova kosmichnoho ahentstva [Ukraine will have its constellation for two or three years - head Space Agency]. *ukrinform.ua*. Retrieved from http://www.ukrinform.ua/ukr/news/za_dva_tri_roki_ukrainina_matyme_svoe_ugrupuvannya_suputnykiv_golova_dergavnogo_kosmichnogo_agentstva_2046754 [in Ukrainian].
3. Bukhun, Yu.V. (2013). Rozrobka efektyvnoi investytsijnoi polityky pidpriemstv kosmichnoi haluzi v umovakh modernizatsii ekonomiky [Developing an effective investment policy space industry in terms of economic modernization]. *Yevropejs'ki perspektyvy - European Prospects*, 9, 29-35 [in Ukrainian].
4. Bukhun, Yu.V. (2015). Shliakhy formuvannya mekhanizmu investytsijnoho zabezpechennia vidtavorivual'nykh protsesiv v kosmichnij haluzi [The ways of formation mechanism of reproduction processes to ensure investment in space]. *Ekonomichnyj visnyk NTUU «KPI» - Economic Bulletin of NTUU «KPI»*, 12. Retrieved from <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45191> [in Ukrainian].
5. Dzhur, O.Ye. (2015). Derzhavne rehuliuвання pidpriemstv kosmichnoi haluzi Ukrainy: novi realii ta vyklyky [State regulation of the space industry of Ukraine: new realities and challenges]. *Efektivna ekonomika – Efficient Economy*, 1. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3748> [in Ukrainian].
6. Dzhur, O.Ye. (2015). Perspektivy vkluchennia ukrains'kykh pidpriemstv kosmichnoi haluzi v mizhnarodni kooperatsijni proekty i prohramy v sferi kosmichnoi diial'nosti [Prospects for the include Ukrainian space industry enterprises to international cooperative projects and programs in space]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, 4, 365-371 [in Ukrainian].
7. Zakon Ukrainy «Pro zatverdzhennia Zahal'noderzhavnoi tsil'ovoi nauково-tekhnichnoi kosmichnoi prohramy Ukrainy na 2013-2017 roky» [The Law of Ukraine «On Approval of the State target scientific and technical space program of Ukraine for 2013-2017 years»]. (2013). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/439-18#n12> [in Ukrainian].
8. Zvit Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrainy pro vykorystannia koshtiv derzhavnoho biudzhetu [State Space Agency of Ukraine Annual Report]. (2014). *nkau.gov.ua*. Retrieved from <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U> [in Ukrainian].
9. Kontseptsiiia realizatsii derzhavnoi polityky u sferi kosmichnoi diial'nosti na period do 2032 roku [The concept of public policy in the field of space activities for the period until 2032]. (2012). *nkau.gov.ua*. Retrieved from http://www.nkau.gov.ua/pdf/Koncepciya_2032.pdf [in Ukrainian].
10. Lisovenko, S.A. (2011). Korporatyziatsiia pidpriemstv iak osnova konkurentospromozhnosti aviakosmichnoi haluzi Ukrainy [Corporatization of enterprises as the basis of competitive aerospace industry Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky – Economics and Management of Engineering Industry: Problems of Theory and Practice*, 3 (15), 105-115 [in Ukrainian].
11. Nakaz Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrayiny Stratehiia kosmichnoi diial'nosti Ukrainy na period do 2022 roku [DKAU Order «Strategy space of Ukraine till 2022»]. (2015). *nkau.gov.ua*. Retrieved from <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/359DFEFAD3B756F7C2257E66002A1265?OpenDocument&Lang=U> [in Ukrainian].
12. Vlasiuk, O.S. (2006). *Ukraina: Ctratehichni priorityety. Analitychni otsinky [Ukraine: Ctratehichni priorities. Analytical evaluation]*. Kyiv: NISD [in Ukrainian].
13. Fel'dman, V. (2015). Interv'iu Holovy Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrainy Oleha Urus'koho vydanniu «Demokratychna Ukraina» [Interview of Head of the State Space Agency of Ukraine Oleg Uruskyi for publication "Democratic Ukraine"]. *kmu.gov.ua*. Retrieved from http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248198305&cat_id=244276512 [in Ukrainian].

14. Shevtsov, A.I., & Bodnarchuk, R.V. (2014). Korporatyziatsiia v oboronno-promyslovomu kompleksi Ukrainy: problemy ta shliakhy ikh vyrishennia [Corporatization in the military-industrial complex of Ukraine: problems and solutions]. *Stratehichni priorytety – Strategic Priorities*, 2, 119-128 [in Ukrainian].
15. Shevtsov, A.I. (2012). Problemni pytannia rozvytku mizhnarodnoi diial'nosti raketno-kosmichnoi haluzi Ukrainy v suchasnykh umovakh: analitychna zapyska [Problem issues of development of international space industry of Ukraine in modern conditions. Analytical note]. NISD. *niss.gov.ua*. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/945/> [in Ukrainian].

Yuriy Bukhun, Applicant

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, Ukraine

Investment Aspects of Ukraine's Space Industry Enterprises Corporatization

The aim of research is to determine the major investment aspects of corporatization space industry of Ukraine in the modern conditions. To achieve this goal required: to defined basic directions of investment orientation process of corporatization entities in this sphere; to find out tasks and requirements for the process of corporatization space industry enterprises in Ukraine; to analyzed the world experience about process of corporatization of astronautics enterprises; to describing the state regulation mechanism of corporatization process in Ukraine space industry enterprises; to determined perspective projects in which the Ukrainian space company participated as objects integrated structures; to allocated main threats and ways of economic development of the space industry of Ukraine.

The methodological basis of research is a systematic approach to disclosure of investment business aspects of corporatization space. Scientific methods research is a dialectical method, specific research methods used in the work, including the method of generalization and abstraction, deductive; analysis and synthesis; analogies; statistical and trend methods.

Therefore, effective corporatization process space industry depends on the successful combination of effective public policy to promote investment attractiveness of proportional space and attract extra-budgetary funds. It will create favorable conditions for the development of space technologies, to form an internal space services market and increase export potential. The scientific novelty of the research is to identify promising projects for the Ukrainian space enterprises in which they participate as objects integrated structures. It will allow create a favorable condition for the development of space technologies, to form an internal space services market and increase export potential. The scientific novelty of the research is to identify promising projects for the Ukrainian space enterprises in which they participate as objects integrated structures.

space industry, corporatization, integrated structure, investment, financing, international scientific and technical cooperation

Одержано (Received) 28.09.2015

Прорецензовано (Reviewed) 24.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

УДК 332.15: 338.45

М.Ю. Гусарова, асп.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

Передумови створення туристського кластеру на Черкащині на основі конкурентних переваг регіону

Досліджені особливості функціонування кластерних структур в рекреаційно-туристичній сфері України та здійснений аналіз їх впливу на підвищення конкурентоспроможності регіону. Узагальнено умови створення перспективних туристичних регіонів України в межах русла річки Дніпро. Виявлено недоліки та перспективи формування сприятливих умов функціонування туристичних кластерів в Україні. Визначено можливі проблеми, пов'язані зі створенням туристського кластеру в межах Черкащини.

туристський кластер, конкурентоспроможність регіону, туристське освоєння, макрорегіон, туристсько-рекреаційний комплекс, кластерна політика, стратегія розвитку туризму

© М.Ю. Гусарова, 2015

М.Ю. Гусарова, асп.

Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина

Предпосылки создания туристического кластера в Черкасской области на основе конкурентных преимуществ региона

Исследованы особенности функционирования кластерных структур в рекреационно-туристической сфере Украины и проведен анализ их влияния на повышение конкурентоспособности региона. Обобщены условия создания перспективных туристических регионов Украины в пределах русла реки Днепр. Выявлены недостатки и перспективы формирования благоприятных условий функционирования туристических кластеров в Украине. Определены возможные проблемы, связанные с созданием туристического кластера в пределах Черкасского района.

туристический кластер, конкурентоспособность региона, туристическое освоение, макрорегион, туристическо-рекреационный комплекс, кластерная политика, стратегия развития туризма

Постановка проблеми. Україна має всі передумови для створення, функціонування, а головне розвитку туристських кластерів. Однак, не зважаючи на позитивні тенденції розвитку туристської сфери України, існують значні проблеми та недоліки її функціонування. Перспективним для України є створення туристського кластеру на річці Дніпро. Русло річки є реальною територією для значного туристського освоєння. Зокрема, на Черкащині є всі передумови для створення туристського кластеру: туристські ресурси, туристські підприємства, інфраструктура, а також соціально-культурні, політичні, економічні та природні умови. Потенціал області дозволяє розвивати на її території майже всі види сучасного туризму – автомобільного (особливо в зв'язку зі створенням міжнародних транспортних коридорів), пізнавального, наукового, спортивного (кінного, пішохідного, водного, велосипедного) і зеленого з проживанням у місцевого населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню механізму функціонування, регулювання та розвитку рекреаційно-туристичних кластерних утворень присвятили свої роботи багато вчених економістів.

Серед вітчизняних вчених-економістів особливої уваги заслуговують роботи С. Соколенка, у яких він узагальнив досвід використання кластерних моделей у багатьох країнах, а також запропонував власні рекомендації щодо кластеризації економіки у регіонах України [6]. Актуальні також дослідження економіста М. Войнаренка, у яких проаналізовано умови інвестування на засадах кластерних технологій, а також запропоновано складові успішної роботи кластерних об'єднань [1]. Особливої уваги заслуговують дослідження В. Захарченко, у яких обґрунтовано роль кластерів у підвищенні конкурентоспроможності регіону, а також наведено теоретико-методологічні основи розвитку транскордонних кластерів [3]. Наукову цінність становлять роботи вчених Л. Гонтаржевської [2], З. Варналій, В. Воротіна [4], у яких автори обґрунтовують доцільність створення кластерів, шукають інноваційні підходи їх організації та забезпечення функціонування.

Разом з тим, у вітчизняній науковій літературі повною мірою не розкрито особливості функціонування рекреаційно-туристичних кластерних структур в Україні. Розглядаючи туристичну сферу, слід виділити дослідження Ю.О. Оленічевої, в яких детальна увага приділяється тенденціям на світовому ринку туристичних послуг, проблемам та перспективам створення кластерів у туризмі [5]. Проте, ці дослідження потребують подальшої розробки з урахуванням особливостей регіонального розвитку, зокрема в Черкаській області.

Постановка завдання. Метою статті є виокремити особливості функціонування кластерних структур в рекреаційно-туристичній сфері України та аналіз їх впливу на підвищення конкурентоспроможності регіону. Поставлена мета обумовила вирішення наступних завдань: виокремлення перспективних туристичних регіонів України в межах русла річки Дніпро; виявлення перспектив формування сприятливих умов

функціонування туристичних кластерів в Україні; дослідження умов створення туристичного кластеру в межах Черкащини; визначення можливих проблем, пов'язаних зі створенням нового кластеру.

Виклад основного матеріалу. Стан економіки України на сьогоднішній день свідчить про необхідність кардинальних змін. Одним із новітніх підходів до вирішення існуючих проблем є застосування кластерного підходу в різних галузях, в тому числі і в туризмі, як сприятливого чинника для підвищення конкурентоспроможності регіону, збільшення його потенціалу та економічного зростання. Відповідно індикаторами оцінки конкурентоспроможності туристичної галузі є: рівень забезпеченості ресурсним потенціалом та ефективність його використання, рівень прибутковості галузі, ефективність управління тощо [2, с. 53]. Формування кластерів переважно на регіональному рівні вказує на важливість географічного місця розташування суб'єктів конкуренції для формування їх конкурентних переваг, незважаючи на прогресуючу глобалізацію [3, с. 29].

За визначенням М. Войнарєнка, в умовах України «кластер – це галузєво-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону» [1, с. 31]. В свою чергу, туристичний кластер передбачає об'єднання різних підприємств і організацій на певній території, що прямо або опосередковано пов'язані із наданням туристських послуг, мають спільну мету, співпрацюють з органами влади, громадськими організаціями, вищими навчальними закладами.

Перспективним для України є створення туристського кластеру на річці Дніпро. Русло річки є реальною територією для значного туристського освоєння. За експертними оцінками, за рівнем стану матеріальної бази туризму територія Придніпров'я може бути розподілена таким чином [6]:

- регіони з порівняно високим рівнем розвитку матеріальної бази туризму - м. Київ та Київська обл. (Вишгород, Десна, Козин, Українка);
- регіони з середнім рівнем розвитку матеріальної бази туризму – Канів, Черкаси, Каховка, Херсон;
- райони з низьким рівнем розвитку матеріальної бази туризму – русло Дніпра в Дніпропетровській та Запорізькій обл.

Постійно зростаюча популярність круїзного відпочинку дозволяє вважати Придніпров'я одним з найбільш перспективних туристських регіонів. Створення туристського кластеру «Великий Дніпро» передбачає планомірний сталий розвиток усіх територій цього макрорегіону.

На прикладі Придніпров'я і Причорномор'я, як частини територіального туристсько-рекреаційного комплексу, можна розглядати транснаціональні маршрути, які мають значний історичний інтерес міжнародного значення, наприклад, «Великий шовковий шлях», «Чумацький шлях» тощо. Для ефективного розвитку українського сегменту туристсько-рекреаційного комплексу необхідно, щоб етнокультурний та історичний потенціал регіону був представлений у вигляді привабливої пропозиції. Україна в цьому туристському регіоні буде позиціонуватися як «серце Дніпра».

До цього слід додати широкі можливості для полювання та риболовлі, а також для розвитку екологічного туризму в Україні. Повинна проводитися робота з модернізації, реконструкції та розширення туристських об'єктів в малих містах України, перетворення їх у центри сільського «зеленого» туризму. Оцінюючи вище перелічені чинники, вважаємо, що Придніпров'я в даний час є перспективним регіоном для розвитку туризму.

Перспективним також для України є створення туристського кластеру на

Черкащині, оскільки для цього є всі передумови: туристські ресурси, туристські підприємства, інфраструктура, а також соціально-культурні умови, політичні, економічні та природні умови.

До послуг туристів на Черкащині – 50 музеїв державної та комунальної форм власності і 7 національних та державних історико-культурних заповідників: Шевченківський національний заповідник в Каневі, національний заповідник "Батьківщина Тараса Шевченка" на Звенигородщині, Корсунь-Шевченківський національний історико-культурний заповідник, національний заповідник "Чигирин", Кам'янський державний історико-культурний заповідник; державний історико-культурний заповідник "Трахтемирів", державний історико-культурний заповідник „Трипільська культура” на Тальнівщині а також державний історико-архітектурний заповідник „Стара Умань”. На Черкащині знаходиться 132 об’єкти регіонального (церкви, житлові та промислові будівлі тощо) та 37 об’єктів загальнодержавного значення (культові споруди, садиби, замки та ін.) [7].

Створення туристського кластеру також може забезпечити велику кількість робочих місць, що є позитивним явищем для Черкащини. Враховуючи те, що в туристському кластері повинні працювати висококваліфіковані працівники, до його складу, зокрема, доцільно включити і Черкаський національний університет імені Б.Хмельницького, який готує спеціалістів з туризмознавства та готельно-ресторанної справи.

Ініціативній групі кластеру потрібно виконати ряд цільових задач для підвищення конкурентоспроможності кластеру. Певні ключові елементи стратегії туризму вже присутні в місті, але для подальшого цільового розвитку туризму потрібно забезпечити лідерство в кластері та узгодити діяльність його учасників (табл. 1).

Таблиця 1 – Умови створення туристського кластеру на Черкащині

Завдання	Шляхи вирішення
1	2
Створити спільне бачення	1. Збільшити кількість в'їзних туристів шляхом популяризації туристських об'єктів території 2. Збільшити прибутковість туризму шляхом збільшення середніх витрат туристів і забезпечення їх довшого перебування у місті
Прийняти стратегічні рішення (вибір)	1. Варто спочатку зосередитися на чотирьох ключових туристських ринках: українських внутрішніх туристах (які становлять основу в'їзних туристів), туристів з Польщі, Чехії, Росії 2. Для початку зосередитися на трьох ключових цільових сегментах, які повинні бути в центрі маркетингової кампанії на основних цільових ринках; здебільшого, це молоді туристи та туристи середнього віку, часто чутливі до цін 3. Використати бізнес-туризм як додаткову можливість для збільшення прибутків від туризму
Активувати попит	1. Використати активи та унікальні риси Черкаського району 2. Щоб збільшити туристські потоки цільових сегментів, потрібно розробити маркетингову кампанію, яка би через ключові інформаційні канали та канали бронювання позиціонувала Черкащину як місце дестинації для туристів, які прагнуть побачити і відчути справжню Україну з усіма її таємницями та легендами

Продовження таблиці 1

Забезпечити досвід	1. Зосередитися на покращенні туристського досвіду для ключових пріоритетних сегментів, що передбачає збереження культурної спадщини, забезпечення інформації для туристів, збільшення номерного фонду готелів економ класу, покращення рівня надання громадських і транспортних послуг, а також запровадження прямих рейсів до основних туристських центрів
Управляти показниками діяльності	1. Розпочати комплексну програму збору статистичних даних серед ключових учасників кластеру та проводити регулярні опитування в'їзних туристів

Джерело: складено автором.

Отже, в якості місії кластерної робочої групи доцільно виділити наступне: реалізувати потенціал Черкащини як одного з головних туристських напрямків України шляхом згуртування учасників кластеру навколо єдиної стратегії розвитку туризму та покращення туристського досвіду та загальної інфраструктури для обслуговування цільових туристських ринків і сегментів.

В результаті проведених досліджень були виділені такі можливі проблеми, пов'язані з створенням туристського кластеру в межах Черкаського району:

- відсутність налагодженого партнерства між органами влади та підприємницьким сектором. Це серйозно гальмує формування кластерів, оскільки на початкових етапах лише ринкового попиту недостатньо, необхідна ще й державна підтримка розвитку кластерних відносин;

- негативне сприйняття промисловими гігантами, які працюють на експорт, ідеї збільшення спрямованості на задоволення внутрішніх потреб при відсутності гарантій реального, а не потенційного попиту на продукцію;

- відсутність активної позиції щодо участі в кластерах серед наукових установ;

- слабка мотивація у підприємств регіону, які мають різні напрямки і цілі діяльності;

- різні форми власності власників, які побажали брати участь в створенні кластерів;

- відсутність коштів на реалізацію кластерних проектів, небажання ризикувати через слабо визначені умови діяльності кластерів, відсутність законодавчих та нормативних документів, які стимулюють і регулюють діяльність кластерів;

- слабка інформованість підприємців щодо сутності поняття «кластер», відсутність або слабе поширення інформації про позитивні результати діяльності кластерів в інших регіонах і за кордоном;

- слабкий рівень довіри між підприємцями і органами влади;

- стійка налаштованість підприємців на ведення справ поодиночці, невпевненість у дієвості нових підходів, ментальність керівників, які не бажають змінювати свої підходи до пошуку нових шляхів організації діяльності власних підприємств;

- роз'єднаність і слабкий рівень взаємодії між підприємствами регіону;

- відсутність широкомасштабної державної підтримки процесів об'єднання підприємств у кластери, особливо на початкових етапах створення кластеру.

Формування кластерів повинно бути результатом не зусиль уряду, а наслідком сприятливих ринкових ініціатив. Зміна ролі держави у проведенні промислової політики в умовах мережевої економіки співпадає із переходом від прямого втручання до непрямого стимулювання. У більшості країн ця зміна перспективи призвела до створення допоміжних структур, таких як брокерські та мережеві установи, програми та платформи для конструктивного діалогу та обміну знаннями. Більшість країн використовують кластерний підхід для того, щоб організувати спрямовану ринком

стратегію економічного розвитку, ініціюючи діалог між різними партнерами суспільства (ділові кола, влада, освіта, наука) в їхніх суттєвих системах інновацій та стимулювання обміну знаннями.

Це пояснюється такими факторами:

- недосконалість нормативно-законодавчої бази по створенню і діяльності кластерів;
- відсутність досвіду і достатнього інформаційного забезпечення по створенню і функціонуванню кластерів;
- низьке сприйняття підприємствами інновацій;
- недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи;
- відсутність інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю регіонів;
- недосконалість фінансового забезпечення розвитку туристичної галузі, зокрема, необхідність розробки законодавчих актів щодо державних гарантій повернення інвестицій, вкладених у туристичну сферу, зменшення відсотків за надані кредити, надання „податкових канікул” суб'єктам господарювання, що здійснюють будівництво та реконструкцію туристичних об'єктів, на період проведення цих робіт тощо [2, с. 52].

Для забезпечення формування сприятливих умов розвитку туристських кластерів необхідним є здійснення в державі комплексу заходів, а саме:

- розробка і удосконалення законодавчої бази організації туристських кластерів в Україні;
- проведення інформаційної компанії серед потенційних учасників і зацікавлених осіб по роз'ясненню конкурентних переваг кластерів;
- державна підтримка процесів кооперування, приєднання і інтеграції серед туристських підприємств;
- підвищення ефективності системи навчання і підготовки спеціалістів по створенню і впровадженню кластерної моделі в сфері туризму;
- створення промислових парків і технопарків як інфраструктури для розвитку кластерів, заохочення використання технологічних інновацій в роботі підприємств туристського бізнесу;
- реалізація заходів податкового регулювання для учасників кластерів;
- зниження адміністративних бар'єрів;
- утримання високої фінансової стабільності кожного окремого підприємства – учасника кластера за рахунок фінансової стійкості і незалежності партнерів [4, с. 600].

Як і у більшості сфер місцевого економічного розвитку, економічна політика повинна підтримуватись загальносвітовими економічними правилами, які вироблені для конкретних ситуацій. Законодавчі органи мають змогу закріпити переваги існуючих або виникаючих кластерів різними способами [4, с. 590].

При цьому довготермінова стратегія розвитку туристських кластерів повинна визначатись в тісному контакті органів державної влади і ключових підприємств туристського бізнесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, для ефективного розвитку українського сегменту туристсько-рекреаційного комплексу доцільно, щоб Україна в цьому туристському регіоні позиціонувалась як «серце Дніпра». Для цього виділено регіони з порівняно високим рівнем розвитку матеріальної бази туризму - м. Київ та Київська обл. (Вишгород, Десна, Козин, Українка); регіони з середнім рівнем розвитку матеріальної бази туризму - Канів, Черкаси, Каховка, Херсон; райони з низьким рівнем розвитку матеріальної бази туризму - русло Дніпра в Дніпропетровській та Запорізькій обл.

Кластерні дослідження в Україні виявили потребу у визначенні нової ролі уряду як фактору, що сприяє створенню мереж, і як будівельника закладу, що створює ефективну стимулюючу структуру для усунення системних та ринкових перешкод в національних системах новаторства. Політика уряду не повинна бути орієнтованою прямо на субсидіювання промисловості та фірм чи на обмеження суперництва на ринку. Політиці уряду слід перейти від прямого втручання до непрямого стимулювання.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що перспективним також для України є створення туристського кластеру на Черкащині, що створює нові можливості, додатковий майданчик для розвитку існуючих та створення нових бізнес-проектів, проведення спільних виставок, акцій, розробки стратегії просування туристської пропозиції. Учасники туристського ринку могли б разом розробляти туристські маршрути і на міжнародному ринку пропонувати їх вже як комплекс. Не зважаючи на ряд проблем, створення кластеру дозволить більш успішно конкурувати як на регіональному, так і на міжнародних туристських ринках.

Список літератури

1. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні [Текст] / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29–33.
2. Гонтаржевська Л.Г. Ринок туристських послуг в Україні [Текст] : Навчальний посібник / Л.Г. Гонтаржевська – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
3. Захарченко В.І. Кластерний підхід до підвищення конкурентоспроможності регіонів України [Текст] / В.І. Захарченко, С.В. Захарченко // Український географічний журнал. – 2011. – № 2. – С. 28–33.
4. Кластери в умовах глобальної конкуренції [Текст] // Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.С. Куйбіда та ін.; за ред. З.С. Варналія ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2007. – С. 560–602.
5. Оленічева Ю.О. Проблеми й перспективи формування туристичних кластерів в Україні економіка та організація туризму [Текст] Ю.О. Оленічева // Вісник ДІТБ. – 2013. – № 17. – С.201–206.
6. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів [Електронний ресурс] / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35. – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2010/06/koncepciya-razvitiya-megaklastera-iz-varyag-v-greki>
7. Офіційний сайт Управління культури Черкаської ОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cultura.at.ua/publ/1-1-0-3>

References

1. Voinarenko, M. (2000). Kontseptsiia klasteriv – shliakh do vidrozhennia vyrobnytstva na rehionalnomu rivni [The concept of clusters - the path to revival production at regional level]. *Ekonomist – Economist, 1*, 29-33 [in Ukrainian].
2. Hontarzhavska, L.H. (2008). *Rynok turystskykh posluh v Ukraini: Navchalnyi posibnyk [Market of tourist services in Ukraine: Tutorial]*. Donetsk: Skhidnyi vydavnychiy dim [in Ukrainian].
3. Zakharchenko, V. I. & Zakharchenko, S. V. (2011). Klasternyi pidkhid do pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy [The cluster approach to enhance regional competitiveness in Ukraine]. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal – Ukrainian Geographical Journal, 2*, 28-33 [in Ukrainian].
4. Varnalii, Z.S., Vorotin, V. Ie., Kuibida, V. S. et.al. (2007). Clusters in global competition. *State Regional Policy of Ukraine: features and strategic priorities*. Z.S. Varnalii (Ed.); *Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen*. (560-602). K.: NISD.
5. Sokolenko, S. (2008). Problemy i perspektyvy posylennia konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy na osnovi klasteriv [Problems and prospects of strengthening competitiveness of Ukraine's economy based on clusters]. *Ekonomist – Economist, 10*, 31-35 [in Ukrainian].
6. Olenicheva, Iu.O. (2013). Problemy i perspektyvy formuvannia turystychnykh klasteriv v ukraini ekonomika ta orhanizatsiia turyzmu [Problems and prospects of formation of tourist cluster in Ukraine's economy and tourism organization]. *Visnyk DITB - Bulletin of DITB, 17*, 201-206 [in Ukrainian].
7. Ofitsiynyi sait Upravlinnia kultury Cherkaskoi ODA [The official website for the Department of Culture of the Cherkasy Regional State Administration]. *cultura.at.ua*. Retrieved from <http://cultura.at.ua/publ/1-1-0-3> [in Ukrainian].

Maryna Husarova, Postgraduate

Cherkassy National University named after Bohdan Khmelnytsky, Cherkassy, Ukraine

Background of the Establishment of Tourism Cluster in the Cherkassy Region on the Basis of the Competitive Advantages of the Region

The objective of the article is to show that Ukraine has all the prerequisites for the establishment, operation, and most of the tourist cluster. However, despite the positive trends in the development of tourist areas of Ukraine, there are significant problems and shortcomings of operation that significantly distinguish the tourist area of Ukraine.

The conditions of the tourist clusters creation within the Dnipro river in Ukraine were explored. The disadvantages and properties of creation of favorable conditions for the functioning of tourism clusters in Ukraine were discovered. The possible problems associated with the creation of tourism cluster within Cherkassy region were determined.

Therefore, tourism cluster of Cherkassy region is a new opportunities, the additional platform for the development of existing and new business projects, joint exhibitions, promotions, development of strategy of promotion of tourist offers. In addition, small businesses can unite around the common providers and save through scale and scope of procurement of goods. Despite some problems, the creation of a cluster will compete at the regional and international tourism markets.

tourism cluster, competitiveness of the region, tourism development, macroregion, tourist and recreational complex, cluster policy, strategy of tourism development

Одержано (Received) 24.11.2015

Прорецензовано (Reviewed) 26.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

UDC 65.012.123:614.8.086

Anna Dorenska, assistant

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Methodical approaches to organisation of making administrative decisions by hazardous profession personnel

In this article the author describes the process of making decisions by hazardous profession representatives, including emergency services personnel. Existing key factors that influence decision-making during emergency situations were defined as follows: degree of risk, operating conditions, time, degree of team support, and personal qualities of a person who makes a decision. Also the author outlined a scheme that grounds decisions considering performance and security indicators and presented a typical diagram of management decision-making during emergency response. Also there are listed some promising directions for improving and automating decision-making, creating modern and efficient simulation models that display personnel behavior under extreme operating conditions.

management, decision-making process, emergency, risk, degree of risk

А.О. Доренська, асист.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Методичні підходи до організації прийняття рішень працівниками ризиконебезпечних професій

В даній статті автором охарактеризовано процес прийняття управлінських рішень працівниками ризиконебезпечних професій, зокрема, працівниками аварійно-рятувальних служб. Досліджено існуючі фактори впливу на прийняття рішень в надзвичайних ситуаціях (НС), визначено як ключові – ступінь ризику та умови діяльності, час, ступінь підтримки індивіда колективом, особисті якості особи, що приймає рішення. Окреслено схему обґрунтування рішень з урахуванням показників ефективності та безпеки та подано типову схему прийняття управлінського рішення при подолання наслідків НС. Наведено перспективні напрями вдосконалення та автоматизації процесу прийняття рішень, виведення сучасних та ефективних імітаційних моделей поведінки працівників в екстремальних умовах.

управління, процес прийняття рішення, надзвичайна ситуація, ризик, ступінь ризику

© Anna Dorenska, 2015

Statement of the problem. Modern conditions in Ukraine are formed by a large number of factors, which are characterized by uncertainty and destabilizing actions. Due to unstable environmental conditions and extreme operating conditions, as well as the problem of frequent human-made disasters and life security issues, the state faces the task of guaranteeing safe conditions for life and functioning of the population.

Today's amending living conditions enhance the number of specialized rescue services and hazardous professions (firemen, military men, emergency response specialists (rescuers), guards and guardians, law enforcers and others). Operating under extreme conditions involves high requirements to hazardous profession representatives. Such experts should be able to constantly monitor their health condition, be ready for quick decision-making, adequate assessment of the situation, as well as be able to lay down their life in case of emergency. This requires considerable mental effort and psychological resistance. Their skills and quick decision-making impact the outcome of their work and even life and health of other people.

Analysis of recent research and publications. Nowadays managing liquidation of the complex results of emergency situations and creating effective management systems for the responding to emergencies are addressed in writings of such authors as O. Barylo [2], P. Volianskiy [4], S. Guriev [5], O. Yevsiukov [6], N. Iskra [5], S. Poteriaiko [2] and others. Also, A. Terentieva and Y. Radysh [12] research specifics of the risk management under emergency conditions. Some writings that belong to A. Terentieva [10-12] addressed the methodological approaches to making management decisions under the emergency conditions. However, the process of finding effective solutions by hazardous profession representatives under stress factors during emergency occurrence and response requires more detailed studying and practical grounding.

Statement of the objective. The purpose of this article is to study the decision-making process conducted by hazardous profession representatives, including personnel of emergency response services, in order to find the promising areas for the process improvement and automation, implementation of modern and efficient behavior and decision-making simulation models.

The main material. As it is known, making decision process begins with a statement of the emergency situation and ends with choosing a solution, i. e. choosing an action that will address the problematic situation. The decision-making process is influenced by many different factors. The most important are the following: *degree of the risk* (there is always a possibility of making wrong or delayed decisions); the *time* (which is given for the decision-making, and often there is no opportunity to analyze all possible alternatives because of the lack of time); the *degree of team support* that is granted to the individual (it impacts the team's confidence and the quality of the decision implementation); *personal qualities of a person who makes a decision* (this is one of the most important factors, because regardless of how rational the decision-making model might be, the person who makes the decision should be responsible for it, thus he/she should be able to make effective decisions).

In addition to these factors emergency response specialists as well as their decision-making are directly impacted by operating conditions. In fact, the emergency response specialist is a person who was appropriately trained and certified, has the ability to and actually is involved into disaster response. Disaster response should be understood as actions in furtherance of searching, rescuing and protecting people, material assets and cultural values, and providing environmental protection in case of emergency situations. Emergency

situation is a violation of the normal course of life and activities caused by accident, catastrophe, natural disaster or any other dangerous event that leads to death of people, causes on the facility or in the area any threats to people lives and health, and leads to the destruction of buildings, constructions, equipment and vehicles, causes breakdown of production or transport process, or scathes the environment [8].

Emergency response services of the Ministry of Emergencies of Ukraine are aimed to important social functions: warning, prevention and emergency response. Personnel of emergency response services operate during hydrometeorological, geological, natural or biological emergency situations, while locating at facilities that are chemically hazardous, fire hazardous, potentially explosive, hydrodynamic, and radiative. If we look at the working comfort zones, the emergency response service representatives are situated in the area of adverse conditions (psychological end point of safety perception) while perform their duties, as well as in unfavorable conditions zone and unacceptable conditions zone (at the physiological capabilities end point) with a high probability of death and injury.

This defines the significant dependence of the work results, safety and effects on people around on emergency response unit' decision-making. Figure 1 below shows a block schematic diagram that demonstrates grounds for emergency response service representatives decision-making options with the use of performance and safety indicators.

In the context of insufficient, intempetive or unreliable information all management and specialists of the majority of emergency response services should predict possible outcomes under different circumstances, including nature changes and changing degree of risk, when they evaluate alternatives and make decisions.

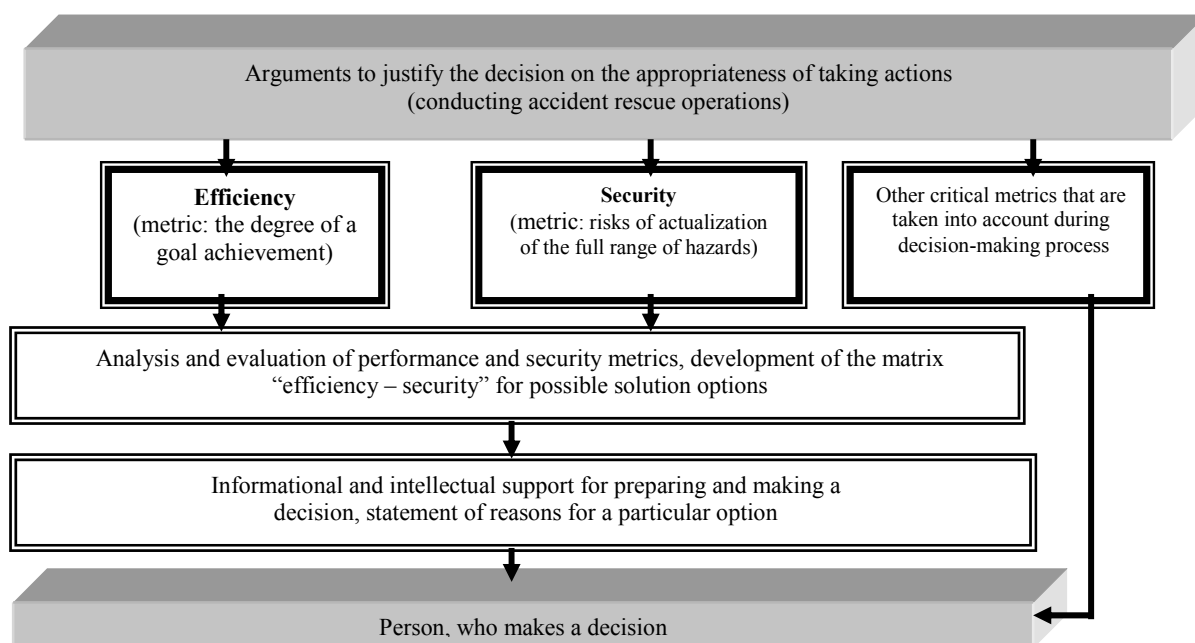


Figure 1 – Block schematic diagram that demonstrates grounds for a decision using performance and safety indicators

Source: [1].

Operating under conditions of incomplete, unclear, and unreliable information management and specialists of the most of emergency response services should assess alternatives and make decisions and at the same time predict possible outcomes in different circumstances and taking into account nature changes and the change in degree of risk.

Figure 2 represents the classic version of the decision-making.

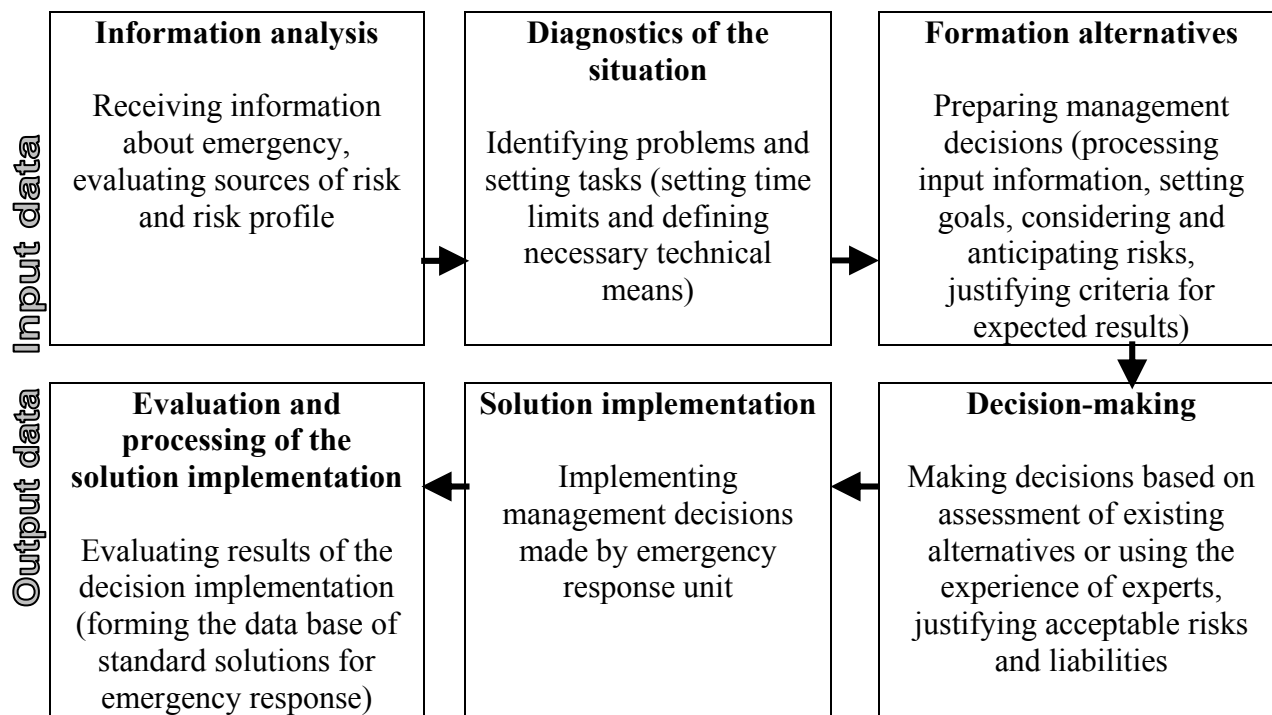


Figure 2 – Block schematic diagram of management decision-making during emergency response

Source: composed by the author.

The risk arises when decisions are made under conditions of uncertainty, strife, lack of professionalism and high risk.

For hazardous profession personnel the danger is a stress factor that reflects individual's understanding of the fact that some circumstances (fire, act of God, accident, disaster or the necessity to rescue affected people) may cause physical injury or psychological harm, provoke an accident resulting in injuries and possibly lead to death. Realizing the danger usually is accompanied by strong emotional sufferings and negative mental statuses. Depending on the degree of reality of the effect that the hazard have on the behavior of personnel, it's needed to distinguish different types of hazards as follows:

a) potential danger: from this point of view all the operations of fireman rescuer are potentially dangerous and brings the threat to his/her life, health and individuality;

b) imaginary danger: in this case there is no real danger, but the person created in his/her mind some fictional pattern of the dangerous situation and corresponding plan of actions. Often this happens because of inaccurate assessment of the situation, the behavior of specific individuals, overstating separate details of the situation like a threat to the person's safety;

c) provoked danger: without a special psychological training and knowledge about dealing with affected people or relatives of victims, a person can provoke aggression, brutality, cruelty and even an attack on him/her;

d) real danger: occurs and comes out in the dynamics of a dangerous situation that contains a real threat to life and health of a fireman rescuer.

Common dangerous situations that emergency response service personnel faces when operating are as follows: performing assigned tasks, usually on a dangerous, dilapidated facilities, under fire conditions, at the time of natural and human-made disasters, at facilities that are chemically hazardous, fire hazardous, potentially explosive, and radiative; under conditions of rectification of the consequences of major accidents and natural disasters; in the centers of nuclear, chemical (biological) or combined destruction and environment pollution at any time of a day, time of a year, and under unfavorable weather conditions, etc.

Under these conditions the risk is focused on obtaining positive results in effective ways under uncertainty and in “either-or” situations. But at the same time, such risk can lead to adverse social and economic consequences, because evaluation or selection of alternatives is based on incomplete, unclear, and unreliable (at the moment of decision-making) information.

Comparing the degree of risk to expected outcome makes it possible to select alternative operating options, that a rescuer faces in a particular situation. An experienced specialist will estimate how the risk can be reduced without lowering the level of efficiency for the operation or project.

There are four general principles that determine choosing a particular alternative operating method in a particular situation:

1. Predict and monitor the impact of risk is possible.
2. Avoid risk in situations when significant potential losses are possible due to adverse events, and the probability of incurring such losses is large.
3. Control risk in situations when low potential losses are possible due to adverse events, and the probability of incurring such losses is large.
4. Accept risks in situations when minor potential losses and negative consequences are possible due to adverse events, and the probability of incurring such losses is small.

When faced with uncertainty, the head of emergency response unit can use various opportunities: 1) try to get additional relevant information and re-consider the issue taking it into account; 2) operate in accordance with past experience and intuition, and make assumptions regarding the probability of events.

To improve and optimize the process of making decisions by responders it's proposed to use methodology for training to operate under hazardous and dangerous situations. It is based on emergency events and actions simulation model. Using this model during personnel trainings will allow emergency response service representatives to make decisions based on pre-simulated situations, that take into account acquired knowledge and experience. A functional block diagram of such a simulation model is shown on Figure 3.

Proposed model allows to generate adequate personnel behavior during emergencies, which begins with recognition of the situation as hazardous, origination of demands in efficient response, developing an adequate program of actions, and ends with making decisions to implement this program. But it should be noted that it is necessary to carry out continuous evaluation of the management decisions effectiveness, based on information and analytical support, which involves operational data collection and processing with the use of mathematical modeling.

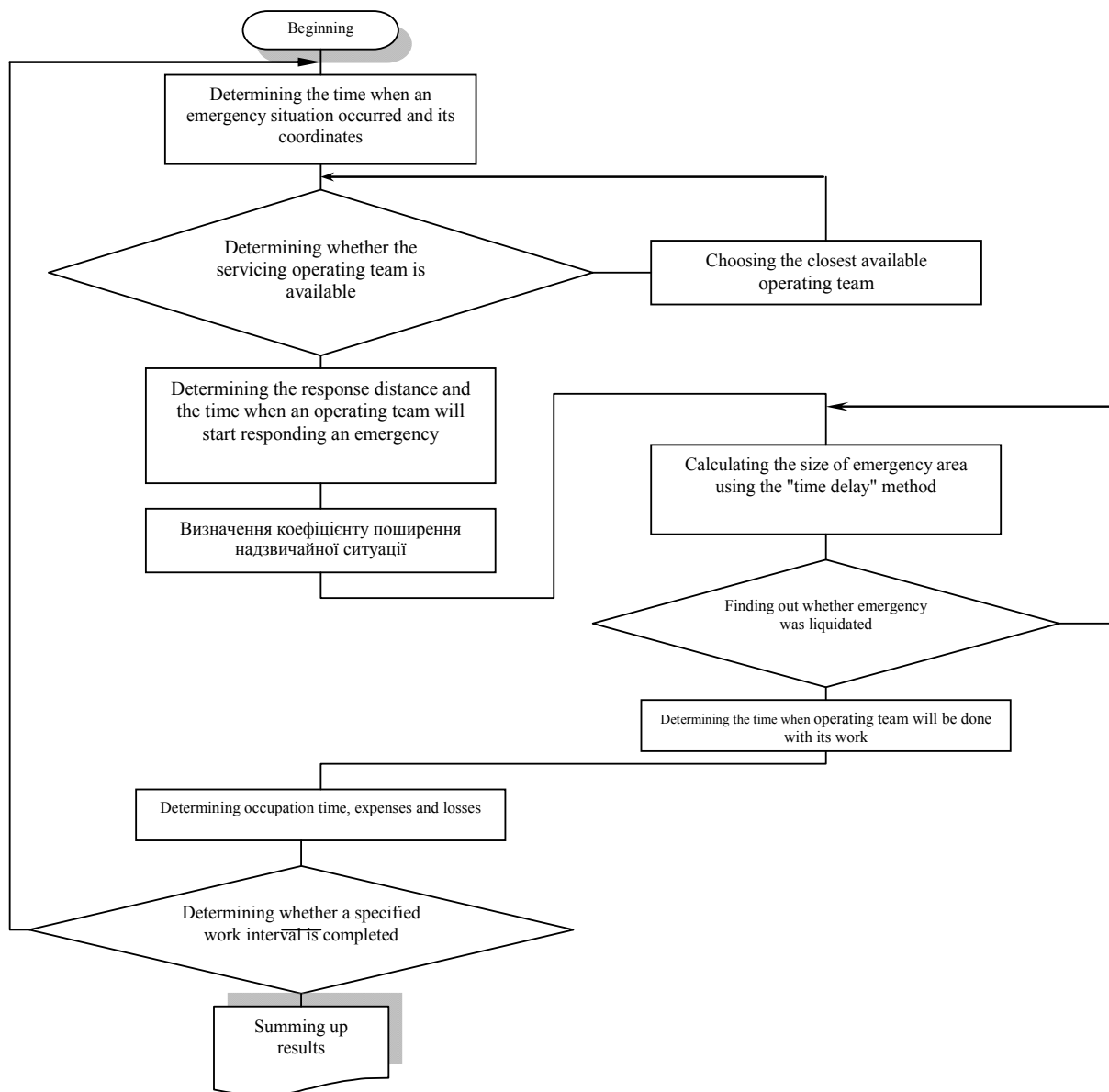


Figure 3 – Functional block diagram of a simulation model

Source: [7].

Conclusions and prospects for further research. Based on the foregoing review of operating conditions and risks that impact the decision-making process performed by personnel and management of Emergency response services of the Ministry of Emergencies of Ukraine we can conclude that the problem of forming appropriate behavior and decision-making in dangerous situations requires more profound studying and researching under conditions of constant changes and technogenic complications that might have place during emergency situations.

The emergency response services operating process is complex, stochastic and consists of a large number of components, parameters and correlations that are interconnected and mutually influence each other. Rescue work is characterized by several specific features: the object – human life and health, as well as the integrity and safety of material assets and cultural values, and environmental protection in case of human-made and natural emergency situations, which is related to the high responsibility level; increased complexity of work – individual nature of work as a result of the diversity of threats and injuries; high level of

creativity – whereas it is necessary to guarantee fast response in the framework of the formed situation and make decisions that often influences other people lives; a significant portion of human labor – it's impossible to conduct full labor automation and mechanization, that's why rescuers professional skills play a crucial role in achieving positive results; high level of mental and nervous tension related to extraordinary operating conditions, irregular work and rest time, inability to control circumstances where a difficult work situation occurred, and high level of responsibility for the high quality performance of professional duties; high risk of loss of rescuers lives and health during hydrometeorological, geological, natural or biological emergency situations, while locating at facilities that are chemically hazardous, fire hazardous, potentially explosive, hydrodynamic, and radiative [9]. All this determines the specifics of the decision-making process and increases the responsibility of personnel. Therefore, today the process of producing and processing management decisions needs further improvement not only through the use of modern information technologies and powerful mathematical tools, but also through the analysis of national experience in emergency response and adopting the best practices in creating operations plans for responding to emergencies at all levels of a public administration system.

References

1. Акимов В.А. Катастрофы и безопасность [Текст] / В.А. Акимов, В.А. Владимиров, В.И. Измалков; МЧС России. – М.:Деловой экспресс, 2006. – 392 с.
2. Барило, О. Г Підхід до вибору альтернативного рішення органами державного управління у надзвичайних ситуаціях [Текст] / О.Г. Барило, С.П. Потеряйко, В.О. Тищенко // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 124–126.
3. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень [Текст] : Навчальний посібник / В.А. Василенко – К.: ЦУЛ, 2003 – 420 с.
4. Волянський П. Б. Алгоритмізація прийняття управлінських рішень в умовах надзвичайних ситуацій різного характеру [Текст] / П. Б. Волянський // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2015. – № 1. – С. 112–116. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzizvru_2015_1_26.pdf.
5. Гур'єв С.О. Перспективи та основні проблеми впровадження світового досвіду створення відділень екстреної (невідкладної) медичної допомоги в Україні [Текст] / С.О. Гур'єв, Н.І. Іскра, В.П. Печиборщ, М.М. Михайлівський // Збірник наукових праць співробітників НМАПО ім. ПЛ Шупикаю – 2015. – №24 (4). – С. 135–144.
6. Євсюков О. П. (2013). Формування принципів державного управління у сфері цивільного захисту [Текст] / О.П. Євсюков // Право та державне управління. – 2013. – №1. – С. 141–144.
7. Імітаційне моделювання діяльності підрозділів ДСНС України [Електронний ресурс] / М. А. Куценко, А. Г. Алексєєв, О. С. Алексєєва, В. В. Наконечний // Пожежна безпека. – 2014. – № 24. – С. 85–92. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pb_2014_24_15.pdf
8. Кодекс цивільного захисту України (в редакції від 15.01.2015 № 124-VIII) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>
9. Півень А.О. Критерії ефективності діяльності працівників аварійно-рятувальних служб [Текст] / А.О. Півень // Пріоритети розвитку підприємств у ХХІ столітті: міжнар. наук.-прак. конф., 21-22 квітня 2011р. : тези доповідей – Кіровоград, 2011. – Частина I. – С. 45
10. Терент'єва А. В. Організаційні заходи та управлінські рішення в період надзвичайної ситуації та ліквідації її наслідків [Текст] / А.В. Терент'єва // Економіка та держава – 2009. – №8. – С. 43–44.
11. Терент'єва А.В. Прийняття управлінських рішень за умов надзвичайних ситуацій: можливості SWOT-аналізу [Текст] / А.В. Терент'єва // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2015. – №2. – С. 119-124.
12. Радиш Я.Ф. Методологічні підходи до управління ризиками за умов надзвичайних ситуацій [Текст] / Я.Ф. Радиш, А.В. Терент'єва // 36. наук. праць «Ефективність державного управління» - К. – 2009 – Вип. 20. – С. 21–26.

References

1. Akimov, V.A., Vladimirov, V.A., and Izmalkov, V.I. (2006). *Katastrofy i bezopastnost* [Accidents and Safety]. Moscow: Delovoy ekspress [in Russian].

2. Barylo, O.G., Poteryayko, S.P., Tishchenko, V.O. (2011). *Pidkhid do vyboru alternatyvnogo rishennya organamy derzhavnogo upravlinnya u nadzvychaynikh sytuatsiyakh* [An approach to selecting alternative solutions by the governing bodies in emergency situations]. *Ekonomika i derzhava – Economics and the State*, 2 (2011), pp. 124–126 [in Ukrainian].
3. Vasilenko, V.A. (2003) *Teoriya i praktika rozrobki upravlinskikh rishen* [Theory and practice of the management solutions development]. Kyiv: TSUL [in Ukrainian].
4. Volyanskyi, P.B. (2015) *Algorytmizatsiya pryinyattya upravlinskykh rishen v umovakh nadzvychaynykh sytuatsii riznogo kharakteru* [Algorithmization of making management decisions under various emergency situations]. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Scientific notes of the Legislation Institute of the Supreme Soviet of Ukraine*, 1, pp. 112–116. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzizvru_2015_1_26.pdf [in Ukrainian].
5. Guriyev, S.O., Iskra, N.I., Pechiborshch, V.P., and Mykhalovskiy, M.M. (2015). *Perspektivy ta osnovni problemy vprovadzheniya svitovogo dosvidu stvorenniya viddilen ekstrenoi (nevidkladnoi) medychnoi dopomogy v Ukraini* [Perspectives and main problems of the implementing global best practices in creating emergency medical aid departments in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats spivrobotnykiv NMAPO im. P.L. Shupika – Collection of the scientific works of the employees of NMAPO n.a. P.L. Shupika*, 24 (4), pp. 135–144 [in Ukrainian].
6. Yevsyukov, O.P. (2013). *Formuvannya pryntsyviv derzhavnogo upravlinnya u sferi tsyvilnogo zakhystu* [Forming of the principles of public administration in the field of civil protection]. *Pravo ta derzhavne upravlinnya – Law and public administration*, (1), pp. 141–144 [in Ukrainian].
7. Kutsenko, M.A., Alyeksieev, A.G., Alyeksieeva, O.S., Nakonechnyi, V.V. (2014). *Imitatsiyne modelyuvannya diyalnosti pidrozdiliv DSNS Ukrainy* [Simulation modeling of the Ukrainian emergency service units activity]. *Pozhezhna bezpeka – Fire safety*, 24, pp. 85–92. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pb_2014_24_15.pdf [in Ukrainian].
8. *Kodeks tsyvilnogo zakhystu Ukrainy vid 15.01.2015 r. № 124-VIII zi zminamy ta dopovnennyamy* [The civil protection code of Ukraine as of 01.15.2015, N124-VIII]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5403-17> [in Ukrainian].
9. Piven, A.O. (2011) *Kriterii efektyvnosti diyalnosti pratsivnykiv avariino-ryatuvalnykh sluzhb* [Performance criteria of the emergency services staff]. *Priorytety rozvytku pidpriemstv u XXI stolitti: mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia (21–22 kvitnia 2011 r.) – Enterprises Development Priorities in 21st century: International Scientific Conference. Abstracts, Part I*, p. 45 [in Ukrainian].
10. Terentieva, A.V. (2009). *Organizatsiini zakhody ta upravlinski rishennya v period nadzvychainoi sytuatsii ta likvidatsii ii naslidkiv* [Organisational arrangements and management decisions under emergency situations and during liquidation of their consequences]. *Ekonomika i derzhava – Economics and the State*, 8, pp. 43–44 [in Ukrainian].
11. Terentieva, A.V. (2015). *Priiniattia upravlinskykh rishen za umov nadzvychainykh sytuatsii: mozhyvosti SWOT-analizu* [Making management decisions under emergency situations: possibilities of the SWOT analysis]. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Scientific notes of the Legislation Institute of the Supreme Soviet of Ukraine*, 2, pp. 119–124 [in Ukrainian].
12. Radysh, I.F., Terentieva, A.V. (2009). *Metodologichni pidkhody do upravlinnya ryzykamy za umov nadzvychainykh sytuatsii* [Methodological approaches to risk management under emergencies]. *Zbirnyk naukovykh prats "Efektyvnist derzhavnogo upravlinnya" – Collection of the scientific works "The effectiveness of public administration"*. Kyiv, publication #20, pp. 21–26 [in Ukrainian].

А. О. Доренская, ассист.

Кировоградский национальный технический университет

Методический подход к организации принятия решений работниками профессий с повышенным уровнем риска

Целью статьи является исследование процесса принятия решения работниками профессий с повышенным уровнем риска, в частности, работников аварийно-спасательных служб, для более полного понимания перспективных направлений совершенствования и автоматизации этого процесса.

Для достижения поставленной цели исследованы существующие факторы влияния на принятие решений в чрезвычайных ситуациях. Автором определены как ключевые - степень риска и условия деятельности, время, степень поддержки индивида коллективом, личные качества лица, принимающего решение. Изучен процесс обоснования решений с учетом показателей эффективности и безопасности, представлена авторская схема типового принятия управленческого решения при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций. Рассмотрен процесс психологической готовности к принятию решений и к действию в условиях потенциальной, воображаемой, спровоцированной и реальной опасности.

Как показывает исследование проблемы формирования адекватного поведения и принятия решений требует все более глубокого изучения в условиях постоянных изменений и техногенных осложнений возникающих чрезвычайных ситуаций. Сам процесс выработки и обработки управленческих решений требует дальнейшего совершенствования не только благодаря использованию современных информационных технологий и мощного математического аппарата, а особенно за счет анализа отечественного опыта преодоления ЧС и использования опыта создания оперативных планов реагирования на возникновение ЧС на всех уровнях системы государственного управления.

управления, процесс принятия решения, чрезвычайная ситуация, риск, степень риска

Одержано (Received) 29.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 23.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101

І.З. Скловський, проф., д-р філос. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

Феномен метафізики економіки в динаміці надії етносоціальних змін

Розкрито необхідність проведення аналізу політичних змін та змін національної свідомості з позицій розробки напрямів модернізації економіки. Обґрунтовано, що самоідентифікація української надії в XXI ст. потребує ретельного вивчення соціокомунікативної культури, міжнародного спілкування в Україні з урахуванням метафізичного контексту економіки та необхідності дотримання принципів демократичного патріотизму

економіка надії, патріотизм, українська ідея, метафізика економіки, національне буття, футурологія

И.З. Скловский, проф., д-р филос. наук

Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина

Феномен метафізики економіки в динаміці надії етносоціальних змін

Раскрыта необходимость проведения анализа политических изменений и изменений национального сознания с позиций разработки направленной модернизации экономики. Обосновано, что самоидентификация украинской надежды в XXI в. требует тщательного изучения социокоммуникативной культуры и межнационального общения в Украине с учетом метафизического контекста экономики и необходимости соблюдения принципов демократического патриотизма.

экономика надежды, патриотизм, украинская идея, метафизика экономики, национальное бытие, футурология

Постановка проблеми. Модернізація є важливою та перспективною проблемою розширення меж дослідження економіки надії, що охоплює соціальний контекст національної ідеї та впливає на фаховий розгляд конкретних економічних проблем сучасності, а також на соціокультурну динаміку. У зв'язку з глобалізаційними процесами (їх вплив проявляється на всіх рівнях і, в першу чергу, його відчули розвинуті країни світу [18]), загостренням національних конфліктів, становленням політичних націй посилюється необхідність модернізації основ буття, але з урахуванням принципів демократичного патріотизму. Домінуючим підходом при цьому є пізнання соціальної надії, бо громада не сприймає ні в якій формі «насилля» над економікою, зокрема в системі етносоціального самовідтворення української політичної нації у дусі європейських цінностей. «Етнічна спільнота» постає не як «недозріла народність», а як динамічна національна спільність лише тоді, коли розуміє свою глобальну та локальну відповідальність перед світовим співтовариством та своїм родом (народом) за свою самоорганізацію, як вищий і найрозвиненіший тип етно- та націєгенезу. Модернізаційні основи економіки переконують в перспективності онтологізації патріотичного осмислення власного «Я-буття», адже становище шляхетного реформування національного буття є творчою запорукою економіки надії у специфічній європейській школі осмислення духу української ідеї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні є чітка необхідність фахового економічного аналізу політичних змін з урахуванням положень метафізики [12]. Новизна висвітлення метафізики економіки зумовлена тим, що національний дух поступово стає властивістю патріотизму цивілізованого типу, чим давно привертає до себе увагу українських філософів і економістів. Проте за останнє десятиріччя її актуальність зростає ще більше, оскільки історичний суб'єкт сьогодні творчо

використовує статус філософсько-історичних та теоретико-методологічних засад плюралізму як сутнісний пошук оптимізації національного буття. Глобалізація буття дає змогу з'ясувати, зокрема, методологію суто класичного та постнеокласичного підходу до української економіки, її природоохоронні синтетичні виміри як аспекти економічного імперативу. Єдність характеру історичного етносу також перевіряє національну модернізацію серед реалій сучасної доби (розгляд цих питань започатковано в працях таких вчених, як В. Семиноженко [11], В. Базилевич [7], С. Гаркавий [6], Л. Антонюк [2], Е. Шілз [21] та ін.).

В межах радикальної модернізації важливим є побудова якісної економічної системи, а саме: реструктуризації виробництва на базі науково-технічного прогресу (НТП). Науково-технічний прогрес – один із важливих чинників інноваційного розвитку, про що у XIX – XX ст. висловили судження видатні економісти (А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Бем-Баверк). Так, Адам Сміт перший розділ своєї праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» [13] присвятив, головним чином, тому, що сучасні економісти називають науково-технічним прогресом і економічним зростанням. Він вказував на роль технологічних інновацій у забезпеченні зростання економічної продуктивності.

Важливе значення технічного прогресу в економічному розвитку простежується в працях Дж. Мілля [9], К. Маркса [8], Е. Бем-Баверка [3]. Так, Е. Бем-Баверк вважав, що технологічні нововведення ведуть до продовження періоду виробництва, який може змінитися лише тоді, коли завдяки технології будуть створені нові продукти [3]. К. Маркс визначав нововведення, які вивільняють основний капітал, як будь-яке вдосконалення, що дає можливість скоротити необхідну робочу площу чи продовжити експлуатаційний термін машин, але при монополізмі державної власності економічні мотиви і стимули ефективності виробництва і впровадження інновацій були надто слабкими [8].

Велике значення науково-технічному розвитку надавали західні економісти, які вивчали проблеми економічного зростання (М. Вебер [4], Й. Шумпетер [17] та ін.). Поряд із природними і трудовими ресурсами основним виробничим капіталом суспільства, важливим джерелом економічного зростання вони вважають НТП. У зарубіжній і вітчизняній літературі він пов'язується з поняттям інноваційного процесу [5]. Це єдиний процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління, він складається з отримання новинок і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації. Отже, інноваційний процес охоплює весь комплекс сучасних соціально-економічних відносин.

Велика частина технологічних новацій належала робітникам, які намагалися вдосконалити умови праці з метою одержання вищої зарплатні. Процес роздержавлення та введення плюралістичної моделі власності формує ринкове середовище, – суб'єкти господарювання набувають самостійності й відповідальності; діяльність базується на комерційних засадах, спонукає до активних нововведень, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг виробників. Проте, гостра криза в Україні, бюджетний дефіцит, брак довгострокового фінансування і кредитування, нестача власних коштів та нерозвиненість ринкових механізмів стримують інноваційні процеси в національній економіці.

Поштовх до єднання влади і товаровиробників спирається на демократичне висвітлення шляхетного типу комунікації держави в її впливі на громадський досвід в інноваціях економічних відносин (подібну позицію відстоюють такі вчені, як: В. Андрущенко [1], В. Базилевич [7], Т. Смовженко [14], С. Гаркавий [6], В. Ільїн [7] та ін.). Багатьма економістами визнається, що національна гідність, як ознака, що показує самотність соціуму та особистості і сенс духовних інтенцій, впливає на сталий

економічний розвиток та цивілізоване буття суспільства. В Ільїн [7] підкреслює, що мета «пострадянської економіки» торкається «парадоксів духа» в аспекті тотальної еволюції соціо-економічного контексту і в надії на цивілізований патріотичний шлях.

Разом з тим, модернізаційні основи економіки в наш час не є лише абстрактним співвідношенням між національною ідеєю як «річчю-в-собі» та її соціокультурним усвідомленням. Цілісна гармонія економічно-суцього, яке визначається через поняття «інтерсуб'єктивність», включає також системність, єдність економіки та соціуму - природи етносу. Так, категорійний сенс Вічно суцього в індуктивній формі вже конкретизує можливість бачити сутність “у будь-якій волосинці (речі) і кровинці, щоб був “гроб” і “перст”... і є в тій кровинці частинка, яка до життя..., що допомагає лікареві лікувати: це її “дух” і “життедайність”, її піднесення та “вставання”..., що залишається в дітях” (В. Розанов) [10, с. 10]. Метафізика історії номінує економічний базис свободи й гідність людини з її трансцендентним націєгенезом властивостей “над-Я” (у вигляді спільного та відмінного). До розуміння екзистенціалів економіки суцього залучаються постаті світової української економіки, щоб номінувати дух «прогностичної культури» майбутнього «козацької нації». Але здобутки корифеїв мають значне онтологічне та ідеологічне, навіть експресивне, навантаження, і важливо, виходячи з метафізичних сенсів, намагатися їх уникати, щоб не було непорозумінь між економічним, філософським і політичним значенням економіко-комунікативного сценарію здійснення національної ідеї). Отже, необхідно розвивати та поглиблювати логіку економічної свободи як феномену цивілізованої української ідеї, яку патріотична еліта використовує, звертаючись до спадку корифеїв, виокремивши сучасні економічні підходи.

Постановка завдання. Цільовою спрямованістю даного дослідження є вивчення напрямів та шляхів самоідентифікації української надії в ХХІ ст., соціокомунікативної культури, міжнародного спілкування в Україні з урахуванням метафізичного контексту економіки.

Виклад основного матеріалу. При розгляді змісту концептів метафізики надії як теоретичного базису економічної модернізації актуалізується спадщина Т. Шевченка [16], І. Франка [15] та їх однодумців, як джерела для з'ясування механізмів націєтворення, взаємозв'язку економіки та політики з досвідом етноконфесійної саморегуляції суспільства. Треба критично сприймати виявлення Т. Шевченком духовних суперечностей носіїв громадянської свідомості, що не може бути розкрито навіть методологією постмодернізму. Він свого часу виходив з футурологічних “обривів” національної української ідеї. Як свідчить аналіз творчості Великого Кобзаря [16], його уявлення про українське майбутнє оптимістично розкривається в руслі самостійного бачення підходу еліти всієї соборної України, крім окупованих сепаратистами, на основі аналітичного європейського вирішення проблем державотворення цивілізованими народами Європи.

Сучасна економіка продукує розуміння буття в загальнозживаному, але диференційованому відтворюванні поваги до абсолютизації спроб модернізації. Важливим є визначення відповідей на питання «хто ми?», «ким ми хочемо бути в сучасному світі?», враховуючи духовні орієнтири цивілізованої модернізації, що була означена національним мисленням на Сході та Заході через виявлення реального впливу так званого громадського суб'єкта як носія еволюційної трансформації застарілих проімперських нормативів.

Шляхетна гідність має призначення критичного сприйняття імперської політики та розуміння універсального осмислення її аксіологічного сенсу. Шляхетна гідність має призначення критичного сприйняття націософії та розуміння універсального осмислення її аксіологічного сенсу. Іншою прикметою метафізичного пізнання є вибір

шляхетної критики націократичного міфологізму, імітація втілення духу козакофільства корифеїв, половинчасте висвітлення проблем націєтворення та елітоутворення. Ось чому, соціокомунікативний сценарій тлумачення української ідеї є не лише неодмінною умовою появи політичної нації, а достатнім критерієм зрілості громадського сприйняття українського руху, що діє навколо становлення нової соціокультурної спільноти. Термінами «економіка», «клас» чи «нація» не можна маніпулювати за логікою софістики, бо вони в загальнозживаному сенсі належать різним духовним сутностям, що не відповідає ні метафізиці надії, ні «історичному аналізу сучасної доби. Її в певному сенсі дозволяють зрозуміти першочергові завдання буття економіки вже сформованої політичної нації. Особливо значущою є творчість корифеїв з їх створення філософських підвалин національної ідеї не для окремого регіону, а для всієї соборної України з її спробами (за козакофільським осмисленням) «громадського розуміння власного потенціалу», щоб виконати умови необхідної інтеграції українського суспільства в різнопланові європейські та світові структури.

Зрозумілою для пересічних громадян є тлумачення української ідеї через методологічну роль бінарної опозиції «Хазяїна (уособлення носіїв економічної цивілізованості) і Раба (плебейство)», тобто носіїв радянських стереотипів для аналізу проблем функціонування духу громадської спільноти), - єдності «нацменшин та автохтонів» для характеристики міжнаціональних відносин у сучасній Україні.

Проблема економічно-парадигмального світогляду в контексті метафізичної моделі історичного буття українського етносу, є багатогранною, що дозволяє розкрити сенс сучасного економічного буття, попри імперські амбіції. Про це нагадує навіть прямий економічний наслідок окупації окремих районів Донбасу чи анексії Криму - втрата чорноморських родовищ газу та ймовірне погіршення стану в економічному секторі країни. Вагоме значення має також демографічна ситуація в країні, адже наша держава разом із територіальними втратами при анексії Криму понесла втрати демографічного характеру [6, с. 300-301].

На даний момент Україна втратила газові родовища, що знаходяться на шельфі Чорного моря в районі Кримського півострова. Ресурси в північно-західній частині Чорноморського шельфу оцінюються в мільярди кубічних метрів природного газу та тонн нафти і конденсату (Прикерченська зона континентального схилу). Станом на кінець 2013 року Україною було розроблено всього лиш 4 % від загальної потужності родовищ. Слід зауважити, що розробка шельфових родовищ потребувала чималих фінансових ресурсів. Проте поступова розробка чорноморських родовищ розглядалась як дієвий шлях зниження залежності від поставок газу, планувалось збільшення видобутку газу. Не менш важливою є проблема націоналізації українських підприємств на території Криму; під її вплив потрапили як державні, так і приватні підприємства, понад 130 туристичних об'єктів. Доля приватних підприємств залежить від домовленостей між Україною та Росією. Очікується, що активи Чорноморнафтогазу ввійдуть до складу «Газпрому» і Росія розпочне активне освоєння газових і нафтових родовищ на шельфі Чорного моря.

Вся приватна власність, включаючи землю, нерухомість, підприємства, переоформлена відповідно до російського законодавства, що веде до різкого зростання трансакційних витрат для представників середнього та крупного бізнесу [6, с. 302]. Основне питання полягає в тому, яким чином будуть розвиватись відносини з торговельним партнером і агресором водночас - Росією. У 2013 році Російська Федерація була найбільшим торговельним партнером України, оскільки на неї припадало 24 % експорту товарів [6, с. 302-303]. Скасування контрактів негативно вплине на російську економіку, проте чи буде цей вплив меншим за вплив на економіку України? Враховуючи те, що історично українська продукція була розрахована, в першу

чергу, на російський ринок, стандарти якого відрізняються від європейських, виникають серйозні питання щодо рівня її конкурентоздатності на інших зовнішніх ринках. Серед найвагоміших статей експорту до Російської Федерації посідає продукція машинобудування, у багатьох товарних групах якої продажі до Росії становлять понад половину загального обсягу, також продукція металургійної, хімічної промисловостей та агропромислового комплексу. В таких умовах стає актуальним наступне питання - чи може Росія відмовитись від споживання української продукції, на довгострокову перспективу? Залежність України від поставок російського газу залишається вкрай гострим питанням, а різке підвищення ціни на газ відобразилося на галузях, які активно споживають газ в якості сировини.

Деструкція, що з'явилася у зв'язку з «гібридною війною» викривлює дух природи, етносу, економіки та соціуму. Тоді існування «іншого як трансцендентального суб'єкта» (з числа «сім'ї великій, вільній, новій») може бути узаконене в стереотипах «чинного націоналізму», відкинувши надію на оптимальну модернізацію, що погіршує й сенс поняття «Я-етнос-комунікація-іншого», де «інший» – не лише учасник віртуального феномена логічної дії, а й громадський, «політичний носій етносоціальної взаємодії». Життєвий світ «іншого як суб'єкта» є надією лише цивілізованої особистості, що відчуває і трансцендентну, і громадську відповідальність за втілення обривів свободи національної цивілізованості.

Свобода як метафізична «іронія» об'єктивного духу через економічну цілісність шляхетних зусиль усіх прихильників демократичного патріотизму майже здійснювала вибракотування «войовничого націоналізму», що претендує бути деякою пасіонарною теодицеєю (виправдання не Бога, а його імітаторів, що зумовило страждання носіїв української ідеї) та місцевою антроподицеєю (виправдання звичайного, пересічного, «маленького» українця, проявів егоїзму чи націонал-нігілізму).

Водночас є певні позитивні наслідки, ефект від яких ми зможемо відчути тільки в середньо- та довгостроковій перспективі. Мова йде про вимушене, проте вкрай необхідне, зниження енергетичної залежності від Росії, яка використовувала цей фактор як привід для політичного шантажу, про початок довгоочікуваного впровадження в промисловості енергозберігаючих технологій, а також виконання актуальних вимог міжнародних фінансових договорів.

Загалом позитивно оцінюючи роботу еліт Сходу та Заходу в пошуках «компромісу», варто вказати на ті моменти концептуальних прорахунків, що, на нашу думку, недостатньо є обговореними й вимагають, як мінімум, більш розгорнутої аргументації, а, можливо, і більш критичного ставлення з боку інтелектуальної еліти. Це стосується, зокрема, нехтування деякими радикалами метафізичного контексту національної ідеї через політизацію поняття «етнічно-моральних приписів минулого досвіду визвольних змагань та односторонньої інтерпретації сучасного тощо». На нашу думку, інтерпретація українських державних перспектив має співвідноситись з проблемами творчості корифеїв, суттєво не відрізняючись від європейських цінностей, що можна розглядати як єдиний концептуальний контекст, зрозумілий сучасним генераціям, які стверджують проєкт «козацької нації». Основною загрозою для «історичного компромісу» українців різного етнічного походження є саме філософські підстави «націонал-нігілізму», «войовничого націоналізму», «націонал-егоїзму», «наукового націоналізму»: саме в соціальному житті сучасної України вони виявляють своє екстремальне існування щодо політичних стереотипів.

Концепції формування технологічних систем і дифузії нововведень англійських економістів К. Фрімена [20], Дж. М. Кларка [19] введено для пояснення системи взаємозалежних технічних і соціальних нововведень. Відповідно, темпи економічного зростання залежать від формування, розвитку і старіння технологічних систем.

Поширення нововведень розглядається як механізм розвитку технологічної системи, а темпи такого поширення пов'язуються з ринковим механізмом, наявністю відповідних умов стимулювання, модернізації тощо. Концепція оновлення технологічних систем торкаються скорочення обсягів реалізації продукції і відповідно зростання безробіття, тобто фінансових труднощів. Трансформація охоплює не тільки сферу обігу, а й виробничу сферу, тобто увесь процес відтворення, що передбачає наявність глибоких якісних змін і в структурі виробництва, і в його матеріально-технічній базі. Постійними супутниками трансформації цього типу є масові звільнення, банкрутства, перерозподіл власності, утворення монопольних союзів, дефіцит державного бюджету тощо. Хоча найглибший тип трансформації, який стосується не тільки процесів відтворення, а й власне типу відтворення, припускає зміну способу господарювання, його зовнішні ознаки мало чим відрізняються від другого типу трансформації.

Сучасні сценарії економіки надії вимагають постійного звертання до джерел з Шевченкової спадщини (для дослідження проблем національної ідеї). Шевченковий проект «Сім'ї великої, вільної, нової» має економічну складову, тобто не обмежується розглядом «громадянської величчі великої родини». Отже, потрібен дискурс надії в контексті метафізики економіки. Але разом з тим, рідко повторюваною в дискусії щодо метафізики надії є дихотомія «деструкційних процесів», пов'язаних з викривленням «духу патріотизму». Громада майже постійно звертає увагу на «преференції обіцянок народу», які потребують як глибокого економічного обґрунтування у духовному аспекті, «політичної розшифровки» у дусі політичної економії та шляху економічної модернізації, щоб таке положення не сприймалося як недоречна заангажованість, зокрема щодо сприйняття духу децентралізації.

Велику увагу громадянська еліта має приділяти проблемам «втільнення цивілізованого націєтворення та громадської саморегуляції» як актуального завдання для демократизації сучасного українського суспільства. Неузгодженим питанням залишаються зв'язки із західною економікою, і, в тому числі, відтворення стратегії історичної здатності продукувати істинне знання про предмет цивілізованого патріотизму. Об'єктивність новацій метафізики історії проявляється в тому, що економіка виступає як первинна етносоціальна реальність, на яку спрямована пізнавальна активність духу істини з метою її шляхетного розуміння.

Вплив інноваційних факторів на соціально-економічний розвиток українського суспільства примушує до необхідності усвідомлення важливості ролі науково-технічного прогресу та економічного зростання. Формування теорій інноваційного розвитку в сучасному вигляді є результатом праці усіх, хто досліджував економічний розвиток суспільства та економіки, у процесі якого було виявлено нерівномірність темпів економічного зростання.

Отже, сучасні теорії розвитку України мають змістити акценти на поведінку людей у кризовому соціумі, щоб сформувати у них прагнення до накопичених знань. Економічне зростання України залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, долаючи міфологічні уявлення.

Суб'єктивність моделей часу полягає в тому, що міфологічне знання несе на собі реальний відбиток моделей часу екзистенції за доби відмови від імперативу «бунту мас» як викривлення особових якостей «батьків нації». «Свобода громадського моделювання» - це є основна умова відтворення поваги до якогось вільного підйому у відносинах національної еліти і радикалів (плебейство). Але еліта не може просто спокусити свободою слова звичайних суб'єктів ринку чи вільних громадян («Раб не хоче свободи, а лише – помсти», – вказував Аристотель у «Політиці»), вони до неї не готові, бо мають завойовувати не тільки права, а й обов'язки, як носії духу громадської

спільноти. Свобода Духу - нове явище, яке було «вироком» так званому «адміністративному соціалізму» та кризовому антирадянському соціуму. Тому, на відміну від всіх інших, моделі національної еліти є уособленням духу самоорганізації великої родини, - соборної держави. Не випадково демократія хоче створити лояльність звичайних громадян не тільки до гідності суб'єктів влади чи до будь-яких її ланок, але до вільного духу всієї соборної України, тобто громадської поваги до її конституційних засад, щоб мирно вплинути на анексовані терени України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Футурологічно-науковий погляд на перспективи розвитку України повинен базуватися на тенденціях формування шляхетного духу серед масового несприйняття стереотипів минулої доби, оскільки в основі цивілізованої модернізації повинні лежати громадські сподівання (економіка надії) на основі системи «людина - політична надія - віра - наука - технологія - громадянське суспільство - економічний імператив», стимулюючи весь обсяг позитивних змін суспільства, включаючи і їх вплив на духовну ізольованість носіїв відтворення атмосфери хаосу та анархізму.

Результати дослідження показують, що така модель модернізації «економіки надії» може бути використаною для подальших досліджень інших аспектів цієї важливої проблеми, оскільки в суспільстві є необхідність осмислення всієї сукупності «економічного феномену». Цей аспект має стати постійно діючим «громадським знаряддям етнонаціональної гідності» для посилення ролі державних та громадських організацій, для визначення рівня громадянської відповідальності влади і опозиції, вдосконалення соціальних правил цивілізованої економічної життєдіяльності, зокрема в ринкових відносинах України із європейськими партнерами.

Представлені результати дослідження можуть бути використані для доопрацювання напрямів та шляхів економічної модернізації, для внесення нових змін у весь корпус принципів демократичного патріотизму, подальшого розвитку економічної думки.

Список літератури

1. Андрущенко В.П. Організоване суспільство. Проблема організації суспільної самоорганізації в період радикальних трансформацій в Україні на рубежі століть: досвід соціально-філософського аналізу [Текст] / В. П. Андрущенко. – К.: Атлант ЮемСІ, 2006. – 498 с.
2. Антонюк Л.Л., Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст] : Монографія. / Л.П. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Бем-Баверк О. Фон Избранные труды о ценности, проценте и капитале [Текст] / Ойген Фон Бем-Баверк. – Москва: Эскмо, 2009. – 912 с. – (Антология экономической мысли).
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма [Электронный ресурс] (M. Weber. Die Protestantische Ethik und der «Geist» des Kapitalismus. 1905). / М. Вебер // Избранные произведения. Перевод с немецкого и общая редакция: Ю. Н. Давыдов. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с. – (Социологич. мысль Запада). – С. 44–271. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/3637>
5. Гамидов Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности [Текст] / Г.С. Гамидов. – СПб.: Политехника, 2000. – 323 с.
6. Гаркавий С.Ф. Соціально економічні наслідки анексії Криму Росією : що далі? [Текст] / С. Ф. Гаркавий // Філософія фінансової цивілізації: Людина у світі грошей. зб. наук. пр. – Львів: УБС НБУ, 2014. – С. 300–306.
7. Ильин В.В. Метафизика. Историко-философская экспозиция [Текст] / В.В. Ильин // Метафизика экономики: Монография / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: Знання ; М. : Рыбари, 2010. – С. 37–92.
8. Маркс К. Капитал : критика политической экономии : сочинение Карла Маркса [Текст] / К. Маркс : [пер. с нем., фр., англ. / К. Маркс ; введ. О. И. Ананьина ; вступ. ст. Васиной Л. Л., Афанасьева В. С., с. 30-63]. - [2-е изд.]. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2014 – 980 с. - Пер. изд. : Das Kapital / Karl Marx. - Hamburg, 1867. - Б. ц.

9. Милль Дж.Ст. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии [Текст] / Дж. Ст. Милль. – Москва : Эксмо, 2007. – 1040 с.
10. Розанов В. Отчего не удался памятник Гоголю? [Электронный ресурс] / В. Розанов / Мысли о литературе. – М., 1989. – Режим доступа: http://dugward.ru/library/rozanov/rozanov_otchego_ne_udalsa.html.
11. Семиноженко В.П. Глобалізація і стратегія гуманітарної економіки [Текст] / В.П. Семиноженко // Вісник НАН України. – 2001. – №4. – С. 8–12.
12. Скловський І.З. Метафізичний дискурс в контексті осмислення українського етносу [Текст] / І. З. Скловський // Мультиверсум. Філософський альманах : зб. наук. пр. / гол. ред. В. В. Лях. – К. : Видання Інституту філософії імені Г. С. Сковороди НАН України, 2009. – Вип. 77. – С. 99–106.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] : [пер. с англ.] / Адам Смит ; [вступ. ст. В. С. Афанасьева, с. 10-61]. – Москва : Эксмо, 2007. – 956 с. – (Антология экономической мысли).
14. Смовженко Т.С. Революція гідності та економічна модернізація: чи долаємо «ефект колії»? [Текст] / Т. С. Смовженко, З. Є. Скринник // Філософія фінансової цивілізації, людина у світі грошей. – Львів: УБС НБУ, 2014. – С. 26-32.
15. Франко І. Поза межами можливого [Текст] / І. Франко // Збір. тв. : у 50 т. – К. : Наук. думка, 1986. – Т. 45. – С. 276–285.
16. Шевченко Т.Г. Кобзар [Текст] / Т.Г. Шевченко ; Передм. О. Т. Гончара; прим. В. Л. Смілянської. – К., 1998 – 486 с.
17. Шумпетер И. Теория экономического развития [Текст] / И. Шумпетер – М.: Прогресс, 1992. –231 с.
18. Юданов А.Ю. Европейские корпорации в условиях глобализации [Текст] / А.Ю. Юданов // МЭ и МО. – 2001. – № 11. – С. 69–76.
19. Clark J.M. Economic Institutions and Human Welfare [Текст] / J. M. Clark. – New York: Knopf, 1957. – 487 p.
20. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan [Текст] / C. Freeman. – Frances Printer Publishers, London, NewYork, 1987. – 580 p.
21. Shils E.A. The etnicsoures of nationalism [Текст] / E.A. Shih // Etnie Conflicts and international Securiti / M. E. Brown (ed). – Princeton, N. I. : Princeton University Pres, 1993. – P. 27–42.

References

1. Andrushchenko, V.P. (2006). *Orhanizovane suspilstvo. Problema orhanizatsii suspilnoi samoorhanizatsii v period radykalnykh transformatsii v Ukraini na rubezhi stolit: dosvid sotsialno-filosofskoho analizu [The organized society. The problem of social self-organization during the radical transformations in Ukraine at the turnoff the century: the experience of social and philosophical analysis]*. К. : AtlantYuemSI [in Ukrainian].
2. Antoniuk, L.L., A.M. Poruchnyk, A.M., & Savchuk, V.S. (2003). *Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii [The innovations: theory, mechanism of development and commercialization]*. К. : KNEU [in Ukrainian].
3. Eugen Böhm vonBawerk (2009). *Selected works of the value, interest and capital*. Moskva : Jeskmo [in Russian].
4. Weber, M. (1990). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Ju. N. Davydov (Ed.). М. : Progress [in Russian].
5. Gamidov, G.S. (2000). *Osnovy innovatiki i innovacionnoj dejatel'nosti [Fundamentals of innovation and innovation]*. SPb. : Politehnika [in Russian].
6. Harkavyi, S.F (2014). Sotsialno ekonomichni naslidky aneksii Krymu Rosiieiu: shcho dali? [Social and economic consequences of the annexation of Crimea by Russia: what will be next?]. *Filosofiiia finansovoi tsyvilizatsii: Liudyna u svitihroshei. zb. nauk. pr. - Philosophy of Financial civilization: Man in the world of money. Collection of papers (pp. 300-306)*. Lviv : UBS NBU [in Ukrainian].
7. Bazylevych, V.D. & Ylyn, V.V. (2010). *Metaphysics. Historical and philosophical exposition. Metaphysics economy*. (2d ed.). М. : Rybari. [in Russian].
8. Marx, K. (2014). *Capital: Critique of Political Economy*.(2d ed.). Moskva : Mann, Ivanov i Ferber. [in Russian].
9. Mill, J.S. (2007). *The Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy*. Moskva : Jeksмо [in Russian].
10. Rozanov, V. (1989). Otchego ne udalsja pamjatnik Gogolju? [Thoughts on Literature. Gogol monument failed from what?]. Moskva : Mysli o literature. *dugward.ru*. Retrieved fromhttp://dugward.ru/library/rozanov/rozanov_otchego_ne_udalsa.html [in Russian].

11. Semynozhenko, V.P. (2001). Hlobalizatsiia i stratehiia humanitarnoi ekonomiky [Globalization and humanitarian economy strategy]. *Visnyk NAN Ukrainy – Herald of NAS of Ukraine*, 4, 8–12 [in Ukrainian].
12. Sklovskyy, I.I. (2009). Metafizychnyi dyskurs v konteksti osmyslennia ukrainskoho etnosu [Metaphysical discourse in the context of understanding the Ukrainian ethnos]. *Multyversum. Filosofskiy almanakh : zb. nauk. pr. - Multiversum. Philosophical Almanac: scientific research journal*, 77, 99–106 [in Ukrainian].
13. Smith, A. (2007). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (Trans.). Moskva : Jeksmo.
14. Smovzhenko, T.S. & Skrynnyk, Z. Ie. (2014). Revoliutsiia hidnosti ta ekonomichna modernizatsiia: chy dolaie mo «efekt kolii»? [The revolution of dignity and economic modernization: if we overcome the "effect way"?]. *Filosofii finansovoi tsyvilizatsii, liudyna u sviti hroshei - Philosophy of Financial civilization, man in the world of money*. (pp. 26-32). Lviv: University of Banking of National Bank of Ukraine [in Ukrainian].
15. Franko, I. (1986). *Poza mezhamy mozhyvoho [Beyond possible]*. (Vol. 45). (pp. 276-285). K. : Nauk. dumka [in Ukrainian].
16. Shevchenko, T.H. (1998). *Kobzar [Kobzar]*. Kyiv [in Ukrainian].
17. Schumpeter, J. (1992). *The Theory of Economic Development*. M.: Progress [in Russian].
18. Judanov, A.Ju. (2001). Evropejskie korporacii v uslovijah globalizacii [European corporations in the context of globalization]. *MJe i MO - World Economy and International Relations*, 11, 69–76 [in Russian].
19. Clark, J.M. (1957). *Economic Institutions and Human Welfare*. New York: Knopf [in English].
20. Freeman, C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Frances Printer Publishers, London, New York [in English].
21. Shils, E.A. (1993). The ethnic sources of nationalism. *Etnic Conflicts and international Securiti*. M.E. Brown (Ed.). Princeton University Pres [in English].

Igor Sklovskyy, *Doctor of Philosophy Science, Professor
Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine*

The Phenomenon of Metaphysics of Economy in Dynamics of Hopes of Ethno-Social Changes

The aim of this work is to study the trends and ways of Ukrainian identity in the hope of the XXI century, socio-cultural communication, international communication in Ukraine, taking into account the context of metaphysical economy.

Analysis was revealed the need for political changes and national consciousness from the standpoint of development trends of economic modernization and the need to respect the principles of democratic patriotism. It was proved that modernization is an important and promising research problem expanding the boundaries of economy hopes that covers the social context of the national idea and affects the professional review of specific economic problems of today and the socio-cultural dynamics.

The results of the study can be used for finishing areas and for economic modernization, for making new changes in the entire building principles of democratic patriotism, further development of economic thought, to strengthen the role of the state and public organizations, to determine the level of civil liability of the government and opposition, improvement of social rules civilized economic activity, particularly in market relations of Ukraine with European partners.

economy of Nation, patriotism, Ukrainian idea, metaphysics economy, national life, futurology

Одержано (Received) 30.10.2015

Прорецензовано (Reviewed) 25.11.2015

Прийнято до друку (Approved) 30.11.2015

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ
INFORMATION ABOUT AUTHORS**

Беляк Тетяна Олексіївна – аспірант, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: bta_1269@ukr.net*

Беляк Татьяна Алексеевна – аспірант, Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна, *E-mail: bta_1269@ukr.net*

Belyak Tetyana – Postgraduate, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: bta_1269@ukr.net*

Бережнюк Іван Григорович – доцент, доктор економічних наук, начальник Хмельницької митниці Державної фіскальної служби України, м. Хмельницький, Україна, *E-mail: big007@ukr.net*

Бережнюк Иван Григорьевич – доцент, доктор економічних наук, начальник Хмельницької таможні Государственной фіскальної служби України, г. Хмельницький, Україна, *E-mail: big007@ukr.net*

Berezhnyuk Ivan – Associate Professor, Doctor of Economics, Chief of Khmelnytsky Custom of State Fiscal Service of Ukraine, Khmelnytsky, Ukraine, *E-mail: big007@ukr.net*

Бондар Юлія Анатоліївна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, економіки та права, Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: cooperjulia@mail.ru*

Бондар Юлія Анатоліївна – доцент, кандидат екон. наук, доцент кафедри менеджменту, економіки и права, Кіровоградская летная академия Национального авиационного университета, г. Кіровоград, Україна, *E-mail: cooperjulia@mail.ru*

Bondar Yulia – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Management, Economy and Law, Kirovohrad Flight Academy of National Aviation University, Kirovohrad, Ukraine *E-mail: cooperjulia@mail.ru*

Босенко Анатолій Віталієвич – аспірант, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: severovostok2009@gmail.com*

Босенко Анатолий Виталиевич – аспірант, Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград, Україна, *E-mail: severovostok2009@gmail.com*

Bosenko Anatoly – Postgraduate, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: severovostok2009@gmail.com*

Бразілій Наталія Миколаївна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна, *E-mail: liza1278@ukr.ru*

Бразилий Наталья Николаевна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського учета, анализа и аудита, Черкасский государственный технологический университет, г. Черкассы, Україна, *E-mail: liza1278@ukr.ru*

Brazilii Natalia – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Auditing, Cherkasy State Technological University, Cherkasy, Ukraine, *E-mail: liza1278@ukr.ru*

Бурлуцька Світлана Владиславівна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна, *E-mail: lanavb75@gmail.com*

Бурлуцкая Светлана Владиславовна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, г. Одесса, Україна, *E-mail: lanavb75@gmail.com*

Burlutska Svitlana – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Financial management and stock market, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine, *E-mail: lanavb75@gmail.com*

Бухун Юрій Володимирович – здобувач кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», м. Київ, Україна, *E-mail: 2289446@mail.ru*

Бухун Юрий Владимирович – соискатель кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «Киевский политехнический институт», г. Киев, Україна, *E-mail: 2289446@mail.ru*

Bukhun Yuriy – Postgraduate of the Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, Ukraine, *E-mail: 2289446@mail.ru*

Гамалій Володимир Федорович – професор, доктор фізико-математичних наук, завідувач кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: gvf-52@rambler.ru*

Гамалій Владимир Федорович – профессор, доктор физико-математических наук, заведующий кафедры экономической теории, маркетинга и экономической кибернетики, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: gvf-52@rambler.ru*

Gamaliy Vladimir – Professor, Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Head of the Department of Economics Theory, Marketing and Economic Cybernetics, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: gvf-52@rambler.ru*

Головченко Наталія Юрїївна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: s_n_77@mail.ru*

Головченко Наталья Юрьевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита и налогообложения, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: s_n_77@mail.ru*

Holovchenko Nataliia – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Auditing and Taxation, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: s_n_77@mail.ru*

Головченко Олександр Олександрович – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: s_n_77@mail.ru*

Головченко Александр Александрович – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита и налогообложения, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: s_n_77@mail.ru*

Holovchenko Oleksandr – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Auditing and Taxation, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: s_n_77@mail.ru*

Гусарова Марина Юрїївна – аспірант, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна, *E-mail: mary_gusarova@ukr.net*

Гусарова Марина Юрьевна – аспірант, Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина, *E-mail: mary_gusarova@ukr.net*

Husarova Maryna – Postgraduate, Cherkassy National University named after Bohdan Khmelnytsky, Cherkassy, Ukraine, *E-mail: mary_gusarova@ukr.net*

Гуцалюк Олексій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, Україна, *E-mail: alex-d.88@yandex.ru*

Гуцалюк Алексей Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Классический приватный университет, г. Запорожье, Украина, *E-mail: alex-d.88@yandex.ru*

Gutsalyuk Oleksiy – PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Classic Private University, Zaporozhye, Ukraine, *E-mail: alex-d.88@yandex.ru*

Давидов Григорій Миколайович – професор, доктор економічних наук, декан факультету обліку та фінансів, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: gmdavydov@mail.ru*

Давыдов Григорий Николаевич – профессор, доктор экономических наук, декан факультета учета и финансов, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: gmdavydov@mail.ru*

Davydov Grigoriy – Professor, Doctor of Economics, Dean of Accounting and Finance Faculty, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: gmdavydov@mail.ru*

Давидов Ігор Григорович – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та планування, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: gmdavydov@mail.ru*

Давыдов Игорь Григорьевич – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и планирования, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: gmdavydov@mail.ru*

Davydov Igor – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Finance and Planning, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: gmdavydov@mail.ru*

Доренська Анна Олександрівна – асистент кафедри економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: pannaanna@ukr.net*

Доренская Анна Александровна – асистент кафедры экономики труда и менеджмента, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: pannaanna@ukr.net*

Dorenska Anna – Assistant of the Department of Labor Economics and Management, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: pannaanna@ukr.net*

Жовновач Руслана Іванівна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу і економічної кібернетики, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: ruslana_z_77@mail.ru*

Жовновач Руслана Ивановна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, маркетинга и экономической кибернетики, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: ruslana_z_77@mail.ru*

Zhovnovach Ruslana – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Economic Theory, Marketing and Economic Cybernetics Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: ruslana_z_77@mail.ru*

Корнєєва Тетяна Сергіївна – асистент кафедри економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: nikolt@i.ua*

Корнеева Татьяна Сергеевна – асистент кафедры экономики труда и менеджмента, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: nikolt@i.ua*

Korneeva Tetyana – Assistant of the Department of Labor Economics and Management, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: nikolt@i.ua*

Кошик Олександр Митрофанович – старший науковий співробітник, кандидат економічних наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, м. Київ, Україна, *E-mail: akoshik@ukr.net*

Кошик Александр Митрофанович – старший научный сотрудник, кандидат экономических наук, ГО «Институт экономики и прогнозирования» НАН Украины, г. Киев, Украина, *E-mail: akoshik@ukr.net*

Koshik Olexandr – Research Scientist, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), "Institute of Economics and Forecasting" of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine, *E-mail: akoshik@ukr.net*

Крячко Валентина Григорівна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: kryachkovg@mail.ru*

Крячко Валентина Григорьевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: kryachkovg@mail.ru*

Kryachko Valentina – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Accounting, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: kryachkovg@mail.ru*

Лавренкова Ірина Миколаївна – Аспірант Національного університету державної податкової служби України, головний державний ревізор-інспектор Головного управління Державної фіскальної служби України у м. Києві, м. Київ, Україна, *E-mail: irinalavrenkova@gmail.com*

Лавренкова Ирина Николаевна – аспірант Национального университета государственной налоговой службы Украины, главный государственный ревизор-инспектор Главного управления Государственной фискальной службы Украины в г. Киеве, г. Киев, Украина, *E-mail: irinalavrenkova@gmail.com*

Lavrenkova Iryna – Postgraduate of National University of State Fiscal Service of Ukraine, Chief State Inspector-Auditor, Main State Fiscal Service of Ukraine in Kyiv, Kyiv, Ukraine, *E-mail: irinalavrenkova@gmail.com*

Легінькова Ніна Іллівна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, економіки та права, Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: ninaleg57@mail.ru*

Легинькова Ніна Ільїнічна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджмента, економіки і права, Кіровоградська летня академія національного авіаційного університета, г. Кіровоград, Україна, *E-mail: ninaleg57@mail.ru*

Leginkova Nina – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Management, Economy and Law, Kirovohgrad Flight Academy of National Aviation University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: ninaleg57@mail.ru*

Магопець Олена Анатоліївна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: magserg@ukr.net*

Магопец Елена Анатольевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита и налогообложения, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Україна, *E-mail: magserg@ukr.net*

Magopets Olena – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Auditing and Taxation, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: magserg@ukr.net*

Малаховський Юрій Віталійович – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: yurmala61@mail.ru*

Малаховский Юрий Витальевич – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики труда и менеджмента, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Україна, *E-mail: yurmala61@mail.ru*

Malakhovsky Yurii – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of labor Economics and Management, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: yurmala61@mail.ru*

Маноле Тетяна Максимівна – професор, доктор економічних наук, професор кафедри економіки та публічного менеджменту, Технічний університет Молдови, м. Кишинів, Молдова, *E-mail: tatmanole@yahoo.com*

Маноле Татьяна Максимовна – професор, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и публичного менеджмента, Технический университет Молдовы, г. Кишинев, Молдова, *E-mail: tatmanole@yahoo.com*

Manole Tatiana – Professor, Doctor of Economic Sciences, Professor at the Department of Economics and Public Management, Technical University of Moldova, Chisinau, Moldova, *E-mail: tatmanole@yahoo.com*

Медвідь Юрій Олександрович – молодший науковий співробітник, Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький, Україна, *E-mail: juves_87@bk.ru*

Медвидь Юрий Александрович – младший научный сотрудник, Государственный научно-исследовательский институт таможенного дела, г. Хмельницкий, Україна, *E-mail: juves_87@bk.ru*

Medvid Yuriy - Junior Research Scientist, State Research Institute of Customs Affairs, Khmelnytski, Ukraine, *E-mail: juves_87@bk.ru*

Нестеренко Юлія Олександрівна – аспірантка кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: yuliya_windrunner@mail.ru*

Нестеренко Юлия Александровна – Аспірантка кафедри аудита и налогообложения, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Україна *E-mail: yuliya_windrunner@mail.ru*

Nesterenko Yuliya – Postgraduate of the Department of Auditing and Taxation, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: yuliya_windrunner@mail.ru*

Несторишен Ігор Васильович – доцент, кандидат економічних наук, завідувач відділу наукових досліджень з організаційних питань митної справи, Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький, Україна, *E-mail: nestor_nema@ukr.net*

Несторишен Игорь Васильевич – доцент, кандидат экономических наук, заведующий отделом научных исследований по организационным вопросам таможенного дела, Государственный научно-исследовательский институт таможенного дела, г. Хмельницкий, Україна, *E-mail: nestor_nema@ukr.net*

Nestoryshen Igor – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Head of the Department of Research on Organizational Matters of Customs, State Research Institute of Customs, Khmelnytski, Ukraine, *E-mail: nestor_nema@ukr.net*

Остапенко Оксана Миколаївна – кандидат педагогічних наук, старший викладач кафедри менеджменту, економіки та права, Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: okcana.ostapenko@rambler.ru*

Остапенко Оксана Николаевна – кандидат педагогических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента, экономики и права, Кировоградская летная академия Национального авиационного университета, г. Кировоград, Украина, *E-mail: okcana.ostapenko@rambler.ru*

Ostapenko Oksana – PhD in Pedagogy (Candidate of Pedagogic Sciences), Senior lecturer of the Department of Management, Economics and Law, Kirovohrad Flight Academy of National Aviation University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: okcana.ostapenko@rambler.ru*

Очерет Андрій Юрійович – начальник відділу декларування товарів Управління декларування та митних режимів Департаменту організації митного контролю та оформлення Державної фіскальної служби України, м. Київ, Україна, *E-mail: nestor_nema@ukr.net*

Очерет Андрей Юрьевич – начальник отдела декларирования товаров Управления декларирования и таможенных режимов Департамента организации таможенного контроля и оформления Государственной фискальной службы Украины, г. Киев, Украина, *E-mail: nestor_nema@ukr.net*

Ocheret Andriy – Head of the Department of Declaration of Goods of Office Declaration and Customs Regimes of the Department of Customs Control and Execution of the State Fiscal Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine, *E-mail: nestor_nema@ukr.net*

Пальчук Оксана Володимирівна – доцент, кандидат економічних наук, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: palchuk-oksana@ukr.net*

Пальчук Оксана Владимировна – доцент, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: palchuk-oksana@ukr.net*

Oksana Palchuk – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Head of the Department of Accounting, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: palchuk-oksana@ukr.net*

Петренко Микола Миколайович – професор, кандидат технічних наук, професор кафедри с/г машин, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: petrenkonn@i.ua*

Петренко Николай Николаевич – профессор, кандидат технических наук, профессор кафедры с/х машин, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: petrenkonn@i.ua*

Petrenko Mykola – Professor, PhD in Technical (Candidate of Technical Sciences), Professor of the Department of Agricultural machinery, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: petrenkonn@i.ua*

Письменна Тетяна Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна, *E-mail: Tanya.Pysmenna@i.ua*

Письменная Татьяна Валериевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования, Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь, *E-mail: Tanya.Pysmenna@i.ua*

Tetyana Pysmenna – PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate of the Department of Finance of Economic Entity and Insurance, Ternopil National Economy University, Ternopil, Ukraine *E-mail: Tanya.Pysmenna@i.ua*

Поддубна Наталія Миколаївна – аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна, *E-mail: nataliia_poddubna@mail.ru*,

Поддубная Наталья Николаевна – аспірант, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина, *E-mail: nataliia_poddubna@mail.ru*

Poddubna Nataliia – Postgraduate, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine, *E-mail: nataliia_poddubna@mail.ru*

Савченко Віра Меєрівна – професор, кандидат економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: oblik@kntu.kr.ua*

Савченко Вера Меєревна – профессор, кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина, *E-mail: oblik@kntu.kr.ua*

Savchenko Vera – Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Professor of the Department of Accounting, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: oblik@kntu.kr.ua*

Семикіна Марина Валентинівна – професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри економіки та організації виробництва, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: asemikinaMV@i.ua*

Семикина Марина Валентиновна – профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедры экономики и организации производства, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Украина, *E-mail: semikinaMV@i.ua*

Semykina Marina – Professor, Doctor of Economics, Head of the Department of Economics and Organization of Production, Kirovohrad National Technical University. Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: semikinaMV@i.ua*

Скловський Ігор Зіновійович – професор, доктор філософських наук, професор кафедри суспільних наук та документознавства, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: sklo_iz@ukr.net*

Скловский Игорь Зиновьевич – профессор, доктор философских наук, профессор кафедры общественных наук и документознавства, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Украина, *E-mail: sklo_iz@ukr.net*

Sklovskyy Igor – Professor, Doctor of Philosophical Sciences, Professor of the Department of Social Sciences and Documentation, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: sklo_iz@ukr.net*

Фільштейн Леонід Михайлович – професор, доктор економічних наук, професор кафедри економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: filstein2015lm@gmail.com*

Фильштейн Леонид Михайлович – профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики труда и менеджмента, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Украина, *E-mail: filstein2015lm@gmail.com*

Leonid Filstein – Professor, Doctor of Economics, Professor of the Department of labor Economics and Management, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: filstein2015lm@gmail.com*

Фрунзе Світлана Анатоліївна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та планування, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: frunzasa@rambler.ru*

Фрунза Светлана Анатолеевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и планирования, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Украина, *E-mail: frunzasa@rambler.ru*

Svitlana Frunza – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Finance and Planning, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: frunzasa@rambler.ru*

Шелковнікова Олена Василівна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна, *E-mail: lena@shels.com.ua*

Шелковникова Елена Василевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита и налогообложения, Кіровоградский национальный технический университет, г. Кіровоград, Украина, *E-mail: lena@shels.com.ua*

Shelkovnykova Elena – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate professor of the Department of Auditing and Taxation, Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine, *E-mail: lena@shels.com.ua*

Шинкаренко Ольга Миколаївна – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ), м. Черкаси, Україна, *E-mail: liza1278@ukr.ru*

Шинкаренко Ольга Николаевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (г. Киев), г. Черкасы, Украина, *E-mail: liza1278@ukr.ru*

Shinkarenko Olga – Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Cherkassy Institute of Banking of University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv), Cherkassy, Ukraine, *E-mail: liza1278@ukr.ru*