



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 6/2'2017

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 14 від 20 червня 2017 року) та Вченою Радою Таврійського національ-

ного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 27 від 22 червня 2017 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 27.06.2017

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2017
© "Економіка. Фінанси. Право",

2017

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, професор кафедри економіко-правових дисциплін Національної академії внутрішніх справ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, к.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

ЗМІСТ

О.С. БІЛОУСОВА. Регулювання фінансової політики підприємств державного сектора економіки	4
О.Є. КУЗЬМІН, М.Ф. ГОНЧАР. Особливості стрес-менеджменту на підприємствах в сучасних умовах	9
Л.М. МАТРОСОВА, М.О. УШАКОВА. Наповнення місцевих бюджетів в умовах бюджетної реформи в Україні	14
В.В. ОГРИЗКО, Н.Г. СЕЙСЕБАЄВА. Санація як спосіб відновлення діяльності організації	18
О.М. ПАРУБЕЦЬ. Перспективи розвитку сфери послуг України в умовах європейської інтеграції	21
О.Ю. РЕШЕТНЯК, Н.Г. СЕЙСЕБАЄВА. Основні принципи формування організаційно-економічного механізму санації підприємств	25
О.В. РУДЬ, О.І. СНИТЮК, Л.В. БЕРЕЖНА. Краудфандинг: сутність, види та перспективи його використання в Україні	28
А.В. СКУБЛІНА. Структурні компоненти людського капіталу	34
С.А. ТКАЧЕНКО. Підходи до визначення критеріїв оцінки економічної ефективності підсистеми інтегрованої економічної діагностики у системах стратегічного управління діяльністю підприємств, виробничих об'єднань країни	37
В.Б. ЗАХОЖАЙ, О.О. ЧЕРНЯЄВА. A technical approach to assessment of the level of information support for an industrial enterprise costs management	39
О.А. БЕСПАЛА, М.С. ЯЦЕНКО, Я.В. ФЕРЕНЕЦЬ. Система контролю та менеджменту якості продукції, як сучасний метод управлінського контролю на підприємстві	44
О.М. ГАЙДАРЖИЙСЬКА, О.Ю. ЖАМ, І.Ю. ЛУНКІНА. Податки та їх вплив на господарську діяльність авіаційного підприємства	47

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

Між Україною та США 15 червня у Вашингтоні підписано меморандум про співпрацю	49
Мед: перспективи експорту до ЄС	50
Верховна Рада розглядає законопроект № 6232 про внесення змін до процесуальних кодексів	52
НАБУ інформує про розслідування за фактом замаху на розтрату державних коштів, виділених Україні на підставі Кіотського протоколу	53
НАБУ: триває судовий розгляд справи проти Романа Насірова	54
Як отримати з бюджету часткову компенсацію витрат на придбання сільськогосподарської техніки?	55

БІЛОУСОВА

Олена Станіславівна
bilousova.os@gmail.com

УДК 336.01

РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ
ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИREGULATION OF THE FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE
PUBLIC SECTOR

к.е.н., старший науковий
співробітник, ДУ "Інститут
економіки та прогнозування
НАН України"

У статті досліджено проблеми регулювання фінансової політики підприємств державного сектора економіки та виявлено прогалини у формуванні інформаційної бази для прийняття фінансових управлінських рішень. Розроблено пропозиції щодо удосконалення аналізу фінансової стійкості підприємств та ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектора економіки.

В статье исследованы проблемы регулирования финансовой политики предприятий государственного сектора экономики и выявлены пробелы в формировании информационной базы для принятия финансовых управленческих решений. Разработаны предложения по совершенствованию анализа финансовой устойчивости предприятий и эффективности управления субъектами хозяйствования государственного сектора экономики.

This article explores the problem of regulation of financial policy public sector enterprises and identified gaps in the formation of information base for financial decision making. Proposals for improving the analysis of financial sustainability of enterprises and the efficiency of management of economic entities of the public sector of the economy are developed.

Ключові слова: фінансова політика, підприємства, регулювання, державний сектор економіки, інформаційна база, фінансовий аналіз

Ключевые слова: финансовая политика, предприятия, регулирование, государственный сектор экономики, информационная база, финансовый анализ

Keywords: fiscal policy, regulation, public sector, knowledge base, financial analysis

ВСТУП

Проблеми регулювання фінансової політики підприємств державного сектора економіки, зокрема засади формування інформаційної бази для прийняття фінансових управлінських рішень є недостатньо дослідженими у науковій літературі. Основна увага вчених приділяється визначенню фінансової політики та окремим її складовим.

А.І.Даниленко та Л.М. Шаблиста визначають фінансову політику як форму реалізації фінансової ідеології розвитку підприємства в розрізі окремих аспектів його фінансової діяльності [1, с. 39]. В.П. Чайковська фінансову політику підприємства розглядає як політику, що визначається і проводиться роботодавцями підприємства в інтересах підприємства через фінансові відносини і механізми [2, с. 249].

Відокремлено від фінансової політики розглядається інструментарій фінансового аналізу, що проводиться для формування достовірної інформаційної бази. Безліч запропонованих у науковій літературі методик загалом дають можливість оцінити фінансову стійкість державних підприємств та ефективність управління суб'єктами державного сектора економіки. С.С. Гасанов, О.М. Іваницька,

Т.В. Кошук вважають, що актуальним є запровадження складу показників (індикаторів) фінансової стійкості, рекомендованого методикою МВФ для державних корпорацій [3-4]. Проте ці оцінки в основному мають ретроспективний характер і недостатні для формування фінансової політики підприємств на майбутні періоди з урахуванням впливу імовірних кризових та посткризових умов на фінанси підприємств.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні проблем регулювання фінансової політики підприємств державного сектора економіки в умовах кризи та посткризовий період та розробці рекомендацій щодо формування інформаційної бази для прийняття фінансових управлінських рішень.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці та матеріали періодичних видань з проблематики фінансової політики підприємств, національні нормативно-правові акти з питань методичного забезпечення аналізу фінансової стійкості підприємств державного сектору економіки та оцінки ефективності управління такими підприємствами, а також керівні принципи ОЕСР, рекомендації МВФ з корпоративного управління для підпри-

емств з державною участю. При проведенні дослідження застосовувалися методи порівняльного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Керівними принципами ОЕСР встановлено, що держава повинна діяти в якості інформованого і активного власника, який, зокрема, має створювати системи звітності для здійснення оцінки результатів діяльності підприємств з державною участю [5].

Відповідно до національного законодавства підприємства державного сектору економіки подають фінансову, податкову, статистичну звітність та звіти про виконання фінансових планів. Показники цих видів звітності відображають результати господарських операцій, проведених у попередніх періодах, та можуть застосовуватися для ретроспективного аналізу. Проте, для формування фінансової політики підприємств на майбутній період прийняття фінансових управлінських рішень має проводитися поточний, оперативний та перспективний фінансовий аналіз.

З метою формування переліку показників досліджено сутність та складові фінансової політики, її спрямування в умовах кризи та посткризовий період.

Теоретично фінансова політика підприємства державного сектору економіки є механізмом реалізації концептуального підходу до управління його фінансами, що поєднує в собі сукупність принципів, методів і процедур управління фінансовими ресурсами, фінансового забезпечення розвитку підприємства. Управління фінансовими ресурсами передбачає, зокрема забезпечення: належної структури капіталу; достатнього рівня доходності за інноваційно-інвестиційними проектами; умов ефективного залучення позикових ресурсів; достовірної оцінки активів; розподілу чистого прибутку; умов формування резервів та виплати дивідендів тощо. Наведене визначення дає підстави для наділення фінансової політики адаптивними якостями, необхідними для функціонування в умовах нестабільності. Фінансова політика включає фінансові аспекти складових механізму управління активами, зобов'язаннями, власним капіталом, що оформлюється у облікову, кредитну та дивідендну політику, політику витрат (включає, зокрема, амортизаційну), політику збереження та нарощення вартості об'єктів державної власності та реалізується з використанням відповідного інструментарію, а саме – норм, індикаторів, методик, що впливають на рівень доходів, витрат, фінансових результатів і на обсяг та рух фінансових ресурсів у поточному й плановому періодах.

В умовах фінансово-економічної кризи фінансова політика підприємства має спрямовуватися на дотримання фінансової стійкості, яка досягається шляхом оптимізації рівня боргової залежності через:

- 1) погашення або реструктуризацію прострочених, поточних та довгострокових боргів, строк сплати за якими наступатиме протягом 60-90 днів;
- 2) зменшення обсягів дебіторської заборгованості;
- 3) залучення коштів працівників через їх участь у капіталі підприємства;
- 4) збільшення власного капіталу (утримання докризового рівня прибутковості через скорочення

непродуктивних витрат та втрат, оптимізацію виробничих витрат).

Інформаційна база має включати дані про строки погашення заборгованості та умови її реструктуризації згідно з договорами, сума заборгованості, перелік дебіторів та умови погашення дебіторської заборгованості, склад витрат, нормативні обмеження для операційних та фінансових витрат тощо.

У посткризовий період мають посилюватися інвестиційна активність та реалізовуватися інвестиційні проекти, спрямовані на виконання стратегії розвитку підприємств. Для аналізу мають застосовуватися показники оцінки інвестиційного потенціалу підприємства (за ресурсним підходом), доходності інвестиційних проектів, джерел фінансування або співфінансування, умов залучення позикових ресурсів.

Відсутність взаємоузгодженості між показниками стратегії розвитку підприємств, фінансовою політикою та річними фінансовими планами може призводити до розбалансування фінансових потоків підприємств, що ускладнюватиме виконання стратегічних планів.

Для формування фінансової політики та складання планових показників має бути створена інформаційна база. Під інформаційною базою нами розуміється сукупність показників, необхідних для оцінки минулого, поточного і майбутнього стану об'єкта дослідження. Для оцінки минулого (фінансово-господарського стану на певну звітну дату) інформаційна база формується з даних фінансової, податкової, статистичної звітності та даних бухгалтерського обліку. Оцінка поточного стану здійснюється за показниками управлінської звітності. З метою фінансового планування доцільно розмежовувати інформацію для аналізу фінансово-господарського стану підприємства; розрахунку планових показників; оцінки якості фінансового плану. Оцінка ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки має проводитися за результативними показниками діяльності.

Методично-організаційне забезпечення створення такої бази на нашу думку має включати:

- регламент збору та обробки інформації про фінансово-господарський стан: встановлено постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. № 419 «Порядок подання фінансової звітності», наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 02.03.2015 р. № 205 «Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки», методичними рекомендаціями щодо складання стратегічних планів підприємствами державного сектору. Потребує визначення порядку збору інформації для здійснення поточного і оперативного аналізу – у формі моніторингу фінансового стану підприємств державного сектору економіки органами управління;
- процедури систематизації та аналізу інформаційної бази (показників фінансово-господарської діяльності). Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки

визначає склад показників факторного аналізу - як фактичних показників минулого року, так і запланованих показників, який повинен передбачати розрахунок внеску у фінансовий результат таких чинників: динаміка цільового ринку; цін на готову продукцію; цін на сировину, матеріали та інше; рівня оплати праці; продуктивності праці; рівень податкового навантаження; ефект від інвестиційних програм; інше. Цим нормативно-правовим документом передбачено подання плану заходів з підвищення операційної ефективності підприємства строком на три роки, який включає заходи щодо оптимізації витрат на виробництво, адміністративно-управлінський персонал, підвищення ефективності використання основних виробничих фондів і трудових ресурсів, збільшення прибутку та бюджетний ефект для держави від впровадження цих заходів, зокрема: суми збільшення надходжень до державного бюджету, скорочення бюджетного субсидювання.

Зазначені заходи пропонується узгодити з нормами щодо розкриття інформації про інвестиційну діяльність в частині складання фінансового плану інвестиційних проектів: за джерелами фінансування та напрямками використання. Крім цього має наводитися інформація про інвесторів, які співфінансують проект, новостворені активи, частку держави на такі активи.

Фінансова політика в процесі фінансового планування має узгоджуватися за напрямками управління фінансами підприємства. Важливим аспектом у формуванні фінансової політики є виокремлення елементів, які у фінансовому плануванні класифікуються за періодом планування. Це можна пояснити агрегованістю показників планів. Фінансова політика обирається з альтернативних варіантів – це норми, індикатори, методики, які впливають на рівень доходів, витрат і на обсяг фінансових ресурсів у планових періодах.

Фінансова політика в частині концептуальної основи та забезпечення планування впливає на розрахунок планового прибутку, інших фінансових ресурсів та регламентує застосування у фінансовому плануванні методів: прямий чи непрямий метод формування фінансового плану; метод нарахування або касовий метод формування планового прибутку, інших фінансових ресурсів; метод розрахунку показників «від нуля» або метод приросту показників; перелік показників (індексів, коефіцієнтів), які коригують планову суму на ймовірний ризик діяльності, валютний ризик. Політика управління фінансовими потоками передбачає визначення шляхів ефективного надходження та використання фінансових ресурсів. При цьому встановлюються джерела формування фінансових ресурсів, необхідні обсяги та періодичність їх надходження, використання, а для позикових ресурсів – їх повернення.

Для поточного та оперативного моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки може застосовуватися агрегована (зведена) та пооб'єктна інформація. Зведена інформація характеризує сукупність підприємств, а її показники є агрегатом, що відноситься до всієї групи показників [6]. Зведена інформація щодо

операційної діяльності надасть можливість оцінити стан виконання окремих функцій держави, а щодо інвестиційної діяльності, включаючи реалізацію державних інвестиційних проектів, – можливості досягнення національних пріоритетів економічного розвитку. Пооб'єктна інформація характеризує діяльність окремого підприємства і застосовується при аналізі ефективності управління державним майном, оцінці фінансових планів підприємств та ін. З метою прийняття управлінського рішення щодо державного сектору в цілому доцільно застосовувати як агреговану так і пооб'єктну інформацію, оскільки зведені дані вказують на тенденцію економіки та окремих її суб'єктів, а пооб'єктна інформація дає змогу визначити чинники, які впливають на ефективність функціонування цього сектору економіки. Для прогнозування макроекономічних показників доцільно застосовувати зведену інформацію підприємств державного сектору економіки. Тож доцільно передбачити формування та накопичення інформації у цих двох розрізах.

Відповідно до порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності [7] та методичних рекомендацій застосування критеріїв [8] аналіз здійснюється за зміною обсягів: чистого доходу (виручки) від реалізації продукції; чистого прибутку (збитку); відрахувань частини чистого прибутку до державного бюджету; відрахувань на виплату дивідендів, нарахувань на акції (частки), що належать державі в статутному капіталі господарських товариств; капітальних інвестицій; розмір і структура дебіторської та кредиторської заборгованостей. Проте ці дані не дають можливості оцінити ефективність державної допомоги, з однієї сторони, та імовірні фінансові ризики, з іншої. Порівняння таких показників як: обсяг фінансової підтримки (бюджетного фінансування, податкові пільги), обсяг бюджетних надходжень від підприємств, чистий прибуток (збиток), відношення фінансової підтримки до бюджетних надходжень, вказує на рівень ефективності управління державними підприємствами (табл.1). Збитковість підприємств на фоні бюджетної підтримки (мала поточний, а не інвестиційний характер) свідчить про збільшення рівня фінансових ризиків у майбутніх періодах.

Вищезазначені нормативно-правові акти [7-8] також можуть бути доповнені з урахуванням норм Керівних принципів ОЕСР з корпоративного управління для підприємств з державною участю в частині розкриття інформації щодо:

- цілей підприємства згідно зі стратегією розвитку, стратегічними фінансовими планами, і їх реалізації;
- інноваційної діяльності, джерел її фінансування та отриманих результатів;
- будь-якої фінансової допомоги, включаючи гарантії, отримані від держави, і зобов'язання від імені підприємства з державною участю, включаючи договірні зобов'язання, що впливають з державно-приватних партнерств, державних інвестиційних

проектів, що реалізуються в умовах співфінансування.

Вищенаведені пропозиції дозволять робити оцінки стосовно ефективності та результативності управлін-

ня об'єктами державної власності, використання державних ресурсів, майбутніх вигід та ризиків імовірних втрат для суспільства.

Таблиця 1

Оцінка фінансових ризиків у 2014-2015 рр. [складено за матеріалами [9]]

№ з/п	Найменування підприємств державного сектору економіки	Обсяг фінансової підтримки			Обсяг бюджетних надходжень від підприємств, млн. грн	Чистий прибуток (збиток), млн. грн		Відношення обсягу фінансової підтримки до обсягу бюджетних надходжень
		усього, млн. грн	у тому числі			2014	2015 (план)	
			бюджетне фінансування, млн. грн	податкові пільги, млн. грн				
1	НАК «Нафтогаз України»	3 659,3	0,0	3 659,3	12 267,4	-85 044,8	-40 331,1	0,298
2	ДП «НАЕК «Енергоатом»	0,0	1,0	0,0	5 640,6	-6 494,4	1 153,9	0
3	ДП «Укркосмос»	556,8	2,0	0,0	9,5	-2 280,5	2,3	58,778
4	ДП «КБ «Південне» ім. М.К.Янгеля»	2 150,0	3,0	43,0	215,1	-1 838,5	3,3	9,993
5	«Державна продовольчо-зернова корпорація України»	0,0	4,0	0,0	117,0	-1 364,9	10,5	0
6	ДП «НЕК «Укренерго»	1 664,9	5,0	55,4	779,8	-1 198,5	35,1	2,135
7	ДП «ВО Південний машинобудівний завод імені А.М. Макарова»	181,6	6,0	181,6	135,8	-1 178,6	0,0	1,337
8	ДП «НБК газотурбобудування «Заря»-«машпроект»	0,1	8,0	0,0	545,9	-541,3	6,4	0,000
9	ДП «Укрспирт»	0,0	9,0	0,0	317,9	-532,2	40,2	0
10	ДП «Українська залізнична швидкісна компанія»	21,9	10,0	21,9	22,9	-416,5	-934,5	0,954
11	Харківське державне авіаційне виробниче підприємство	87,4	11,0	87,4	75,3	-389,7	-112,4	1,159
12	ВАО «Одеський припортовий завод»	0,0	12,0	0,0	411,8	-270,5	220,0	0
13	ДП «Міжнародний аеропорт Бориспіль»	265,6	16,0	265,6	231,5	-126,8	-46,2	1,147
14	ВАО Сумихімпром	178,3	17,0	178,3	179,5	-99,4	-193,9	0,993
15	УДППЗ «Укрпошта»	0,0	18,0	0,0	1 196,3	-4,2	19,1	0
	Всього	8 765,8	122,0	4 492,4	22 146,5	-101 780,8	-40 127,3	0,396

ВИСНОВКИ

Фінансова політика підприємства державного сектору економіки є механізмом реалізації концептуального підходу до управління його фінансами, що поєднує в собі сукупність принципів, методів і

процедур управління фінансовими ресурсами, фінансового забезпечення розвитку підприємства. В умовах фінансово-економічної кризи фінансова політика підприємства має спрямовуватися на дотримання фінансової стійкості, яка досягається шляхом

оптимізації рівня боргової залежності. У посткризовий період мають посилюватися інвестиційна активність та реалізовуватися інвестиційні проекти.

Список використаних джерел

1. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. Т.3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / за ред. А.І. Даниленка. Київ, 2008, 308 с.

2. Чайковська В.П. Фінансова політика: підходи до розуміння та значення в діяльності підприємства // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. 2013. Вип. 23. С.247-251. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_23_50

3. Гасанов С.С. Напрями підвищення фінансової стабільності державних підприємств в Україні / С.С. Гасанов, О.М. Іваницька, Т.В. Кошук // Фінанси України. 2015. № 12. С. 48-62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2015_12_6.

4. Показатели финансовой устойчивости: руководство по составлению (Financial Sound ness Indicators: Compilation Guide) / МВФ. Вашингтон, 2007. 312 с. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>

5. Руководящие принципы ОЭСР по корпоративному управлению для предприятий с государственным участием (редакция 2015) / OECD (2016).

URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/2615068e.pdf?expires=1497616031&id=id&accname=guest&checksum=4C45BC98326E0FE8804EE502DACEA539>

6. Долгопятова Т.Г. Эмпирические обследования предприятий: методы и практика // Экономический журнал ВШЭ. 2008. Т. 12. № 1. С. 76–105.

7. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.03.2013 N 253 «Про затвердження Методичних рекомендацій застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>

8. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.06.2007 р. № 832 «Про затвердження порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>

9. Огляд 30 підприємств державного сектору економіки з найбільшими фіскальними ризиками, затверджений наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України від 17.06.2015р. № 609/565. URL: <https://docs.dtki.ua>, <http://consultant.parus.ua/?doc=09PRX5A261>

КУЗЬМІН

Олег Євгенович
oleh.y.kuzmin@lpnu.ua

УДК 658.3-316.622

ОСОБЛИВОСТІ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ГОНЧАР

Михайло Федорович
mykhailo.f.honchar@gmail.com

FEATURES OF STRESS-MANAGEMENT ON THE ENTERPRISES IN MODERN TERMS

д.е.н., професор, директор,
Національний університет
"Львівська політехніка",
Навчально-науковий інститут
економіки і менеджментук.е.н., доцент, Національний
університет "Львівська політехніка",
Навчально-науковий інститут
економіки і менеджменту

У статті ідентифіковано та охарактеризовано особливості стрес-менеджменту на підприємствах в сучасних умовах, до яких зараховано: націленість на відстежування, розпізнавання, запобігання та подолання стресорів внутрішнього та зовнішнього середовища; спрямованість на усунення істотних негативних відхилень у діяльності підприємства, його підсистем, підрозділів; формування управлінської готовності до песимістичних сценаріїв розвитку; націленість на підвищення економічної захищеності підприємства; оптимізування витрат та запобігання втратам на підприємстві; посилення стресостійкості підприємства.

В статье идентифицированы и охарактеризованы особенности стресс-менеджмента на предприятиях в современных условиях, которые включают: нацеленность на отслеживание, идентифицирование, предотвращение и преодоление стрессоров из внутренней и внешней среды; направленность на устранение существенных негативных отклонений в деятельности предприятия, его подсистем, подразделений; формирование управленческой готовности к пессимистическим сценариям развития; нацеленность на повышение экономической защищенности предприятия; оптимизирование расходов и предотвращение потерь на предприятии; усиление стрессоустойчивости.

In the article the features of stress-management are identified and described on enterprises in modern terms, it is reckoned to that: aimed at watching, authentication, prevention and overcoming of stress-factors of internal and external environment; an orientation is on the removal of substantial negative rejections in activity of enterprise, his subsystems, subdivisions; forming of administrative readiness is to the pessimistic scenarios of development; the aimed is at the increase of economic security of enterprise; optimization of charges and loss prevention are on an enterprise; strengthening of stress-firmness.

Ключові слова: стрес, стрес-менеджмент, особливості, негативні відхилення, реагування

Ключевые слова: стресс, стресс-менеджмент, особенности, негативные отклонения, реагирования

Keywords: stress, stress-management, features, negative rejections, reacting

ВСТУП

Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються значною волатильністю, хаотичністю, непередбачуваністю, перманентністю кризових явищ різної природи та походження. Тобто підприємства постійно перебувають під впливом стресорів – негативних чинників впливу, що зумовлюють небажані відхилення у діяльності підприємств, порушують заплановану траєкторію розвитку, перешкоджають прогресивним перетворенням, викликають падіння фінансово-економічних результатів діяльності. Усе це формує кардинально нові вимоги до систем менеджменту підприємств, які мають бути націлені на належне реагування, підтримання економічної безпеки, забезпечення виживання на ринку, підвищення ринкової та фінансово-економічної стійкості тощо. Насамперед йдеться про формування на підприємствах ефективних систем стрес-менеджменту, основною метою яких є ліквідація, усунення

та протидія екстремальним відхиленням у діяльності з метою стабілізації стану підприємств та забезпечення їхнього повноцінного функціонування і розвитку. Таким чином, виникає необхідність у виокремленні характерних особливостей стрес-менеджменту у сучасних умовах.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні, ідентифікуванні, виокремленні та наданні всебічної характеристики особливостям стрес-менеджменту на підприємствах в сучасних умовах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретично базою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних науковців, Дж. Гібсона, Д. Іванцевича, Д. Донеллі [1], Р. Гріфіна, В. Яцури та Д. Олесевича [2], Р. Дафта [3], Джима Коллінза та Мортена Т. Хансена [4], Р. Лепи [5], Ю.Г. Лисенка, Р.А. Руденського, Л.І. Єгорова [6], Г. Сельє [7], А. Асула, Ю. Коротаєва [8], О. Терещенка [9],

С. Фінка [10], у яких розкриваються окремі аспекти управління стресами в індивідуальному та організаційному ракурсах, методи запобігання та протидії стрес-факторам, вплив стресів на діяльність організації.

Для досягнення встановленої мети у роботі використано такі загальнонаукові методи дослідження: теоретичного та логічного узагальнення – для аналізування теоретичних та прикладних засад реалізації стрес-менеджменту на підприємствах; порівняння та групування – для ідентифікування та систематизації характерних особливостей стрес-менеджменту на підприємствах.

РЕЗУЛЬТАТИ

Результати вивчення теорії та практики свідчать, що стрес-менеджмент є відокремленим різновидом менеджменту підприємства у розрізі конкретних функцій, який націлений на прогнозування, подолання та запобігання стрес-факторам та наслідкам їхнього впливу. Для розуміння змістового та функціонального наповнення стрес-менеджменту важливо виокремити його характерні особливості, врахування яких дасть змогу на підприємствах якісно та ефективно усувати та запобігати стресорам.

Виконані дослідження дають змогу ідентифікувати найбільш яскраві та репрезентативні особливості стрес-менеджменту на підприємствах в сучасних умовах:

1. Націленість на відстежування, ідентифікування, запобігання та подолання стресорів внутрішнього та зовнішнього середовища. Йдеться насамперед про попередній, поточний та ретроспективний моніторинг особистісних, родинних, організаційних та позаорганізаційних стрес-факторів, які можуть чинити чи вже чинять істотний негативний вплив на діяльність підприємства загалом, його підрозділів та окремих працівників. Тобто первинним завданням є контрольованість стресорів, розуміння ситуації, усвідомлення негативних наслідків. Як зазначають американські дослідники Джим Коллінз та Мортен Т. Хансен, успішні компанії-лідери аналогічно з іншими підприємствами працюють в умовах невизначеності, не завжди можуть передбачити подальший розвиток, підпадають під вплив неочікуваних факторів, проте вони відповідально ставляться до свого подальшого функціонування і розвитку, а також категорично відкидають думку про те, що неконтрольовані сили або випадкові події визначатимуть їхнє майбутнє [4].

В сучасних умовах менеджерам підприємств необхідно володіти оперативною, повною і достовірною інформацією про існуючі та потенційні загрози для прийняття ефективних управлінських рішень. Варто зазначити, що стресори здатні істотно загальмувати діяльність будь-якого підприємства, зумовити критичні негативні наслідки та сприяти його подальшому банкрутству і ліквідації. Таким чином, ключовим завданням менеджерів інституційного рівня є спроможність діяти відповідно до будь-яких негативних впливів, явищ та ситуацій, що створює передумови для їх подолання та протидії.

2. Спрямованість на усунення істотних негативних відхилень у діяльності підприємства, його

підсистем, підрозділів тощо. Стреси у 99% випадків викликають негативні наслідки незалежно від рівня їхнього формування, тобто вони практично завжди зумовлюють небажані відхилення, порушення планових та очікуваних показників діяльності, відхилення підприємства від запланованої траєкторії розвитку. При цьому стрес-менеджмент передбачає реагування на суттєві негативні відхилення, тобто подолання так званих дистресів. Суттєві відхилення є відчутними у діяльності підприємства і потребують належного управлінського реагування на різних рівнях. Особливо це стосується екстремальних та критичних відхилень, які здатні кардинально негативно відобразитись на подальшій діяльності підприємства і потребують комплексного усунення, ліквідації чи переходу підприємств до радикально інших видів, напрямів та стратегій діяльності.

3. Формування управлінської готовності до песимістичних сценаріїв розвитку. Сучасні системи менеджменту ґрунтуються на багатоальтернативності стратегій, рішень, заходів, варіантів розвитку, взаємодій тощо. В таких умовах завжди пропрацьовуються різноформатні сценарії розвитку ситуацій з урахуванням оптимістичного, нейтрального та песимістичного варіантів. Стрес-менеджмент націлений на управління саме песимістичними сценаріями з урахуванням потенційних загроз, перебігу негативних тенденцій, небажаних наслідків. Управлінська готовність передбачає здатність менеджерів підприємства оцінити ймовірність настання песимістичного сценарію розвитку, оцінити його наслідки для діяльності підприємства, сформувані якісні управлінські рішення, націлені на запобігання негативним відхиленням, їх подолання чи зниження. Стрес-менеджмент покликаний сформувати у керівників підприємства компетентності, пов'язані із роботою у екстремальних негативних умовах функціонування під істотним впливом стрес-факторів. Так як вітчизняні підприємства функціонують в умовах перманентних криз, непередбачуваних обставин, постійних негативних впливів, то реактивно-стресові компетентності у менеджерів стають необхідною передумовою виживання підприємств на ринку.

4. Націленість на підвищення економічної захищеності підприємства.

На думку І.Б. Хоми, економічна захищеність характеризує відсутність загрози впливу дестабілізуючих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на економічну діяльність підприємства, що найбільш яскраво проявляється через структурні властивості підприємства (конкурентоспроможність, кредитоспроможність, платоспроможність, ліквідність, ефективність, надійність, гнучкість, стійкість, сталість, дієздатність) [11, с. 270-272; 12]. Науковець наголошує, що поняття економічної захищеності підприємства є доволі інтегрованим та стосується захисту підприємства за такими його економічними позиціями: стан інноваційного розвитку, стан фінансово-кредитної діяльності, кадрова, силова, правова, інформаційна, документальна безпека підприємства [11, с. 268].

Таким чином, йдеться насамперед про функціональне призначення стрес-менеджменту підвищити

рівень економічної безпеки підприємства, що дасть змогу менше залежати від стрес-факторів, більш якісно їм протидіяти та долати наслідки із менш істотними втратами. У цьому контексті цікавими є результати досліджень американських науковців, які аналізували такі компанії-лідери, як “Amgen” (біотехнологічна галузь), “Biomet” (виробництво ортопедичного медичного обладнання), “Intel” (виробництво інтегральних схем), “Microsoft” (ІТ-сфера), “Progressive Insurance” (страхова компанія), “Southwest Airlines” (авіакомпанія), “Striker” (виробництво хірургічного обладнання). Вищевказані компанії обирались за певними критеріями: їхні фінансово-економічні показники понад п'ятнадцять років перевищували середні фондові показники за відповідними видами економічної діяльності; компанії досягнули високих результатів в умовах криз та несприятливій кон'юктурі; компанії починали свій шлях з маленьких розмірів. Результати досліджень засвідчили, що вказані компанії-лідери не були більш схильними до ризиків, більш далекоглядними та відчайдушними, проте вони постійно перестраховувались, були схильними покладатись на власний досвід, ігнорували різноманітні механізми маніпулювання з боку стейкхолдерів, були більш дисциплінованими [4, с. 20-25].

Практика функціонування підприємств в українських реаліях здебільшого підтверджує вищенаведені результати досліджень, адже на національному ринку виживають ті підприємства, які постійно дбають про власну захищеність, формують резерви, диверсифікуються, напружують інструментарій протидії впливу негативних факторів, накопичують та поширюють досвід подолання проблем у діяльності підприємств, дотримуються послідовної лінії поведінки, яка відповідає місії, цілям, стратегії діяльності підприємства, відображає стандарти якості та незмінне ставлення до задекларованих цінностей, формує імідж й репутацію, демонструє незалежне мислення тощо.

5. Оптимізування витрат та запобігання втратам на підприємстві. Зважаючи на те, що стрес-менеджмент спрямований на запобігання дії стрес-факторів, їхнє подолання здійснюється саме з метою усунення збитків, мінімізації витрат та ліквідації необґрунтованих втрат підприємства. Варто зауважити, що негативний вплив стресорів на діяльність підприємства здебільшого передбачає виникнення економічних наслідків, що відображається у зменшенні фінансової результативності, зростанні збитковості, падінні платоспроможності. Зважаючи на це, виникає необхідність в оптимізуванні витрат на засадах реалізації низки заходів, а саме:

- скорочення адміністративно-управлінських та комерційних витрат;
- проведення реорганізаційних заходів;
- впровадження ресурсоекономічних технологій;
- здавання в оренду незадіяних приміщень;
- ліквідація непродуктивних витрат;
- усунення браку;
- ліквідація «вузьких місць»;

- підвищення виробничо-технологічної дисципліни;
- посилення контролю над витратами та усіма бізнес-процесами;
- передання певних функцій на аутсорсинг;
- використання зовнішніх експертів для вирішення несистематичних завдань;
- мінімізація виробничих та товарних запасів;
- диверсифікація ринків, товарів, видів діяльності;
- інтенсифікація використання капіталу підприємства;
- зниження трудомісткості бізнес-процесів;
- максимальна автоматизація усіх управлінських та виробничо-господарських процесів на підприємстві;
- робота з контрагентами щодо зниження цін при закупівлі сировини, матеріалів, комплектування та послуг сторонніх організацій;
- систематичне проведення функціонально-вартісного аналізу з метою виявлення непродуктивних витрат;
- впровадження бюджетування за центрами відповідальності на підприємстві тощо.

Обсяг та рівень витрат підприємства без посередньо впливає на конкурентоспроможність його продукції, яка враховує відповідність потребам ринку споживчих та економічних параметрів. Таким чином, неконтрольоване зростання витрат здатне негативно вплинути на цінову політику, обсяги збуту, прибутковість та позиції на ринку.

Щодо втрат, то на підприємствах вони можуть виникати через організаційно-технічні причини (поломка техніки, збої у технологічних процесах, неналагодженість логістики та ін.), порушення трудової дисципліни (невиконання працівником запланованих завдань, низька працездатність персоналу, свідоме ігнорування виконання робіт), форс-мажорні обставини (крадіжки, негативні наслідки негоди тощо). Стрес-менеджмент націлений на запобігання втратам на засадах реалізації механізмів уникнення впливу стрес-факторів та профілактичній протидії їх виникненню.

6. Посилення стресостійкості підприємства. Явище стресостійкості у літературних джерелах зазвичай стосується здатності індивідуума долати стреси та чинити їм опір [7]. Проте, які свідчить практика функціонування підприємств, стресостійкість притаманна організаціям, колективам, групам. Це підтверджується і тим фактом, що в аналогічних кризових умовах функціонування схожі за розмірами, видами діяльності, цільовими споживачами та ринковою часткою підприємства здебільшого поведуть себе по різному, демонструючи відмінні типи поведінки та реакції на стрес-фактори. Зокрема, одні компанії внаслідок істотних негативних впливів згортають власну діяльність, виходять з ринку, банкрутують, а інші компанії за схожих умов продукують креативні рішення щодо маркетингової, виробничої, фінансової, інвестиційної політики, забезпечуючи зростання і розвиток. Таким чином, стресостійкість підприємства варто пов'язувати з

двома аспектами: потенціал та управлінський імунітет.

Потенціал підприємства – це усі можливості, запаси, ресурси, якими підприємство володіє чи може залучити у певних умовах функціонування. Стресові умови завжди вимагають додаткової мобілізації ресурсів для протидії негативним явищам, подолання існуючих проблем, виходу із криз, тобто вони потребують залучення і акумулювання різноманітних ресурсів (інформаційних, кадрових, фінансових, матеріальних тощо). Закономірно, що чим вищий потенціал підприємства (фінансовий, інвестиційний, інноваційний, технологічний, виробничий, кадровий, майновий та ін.), тим більше у нього шансів протидіяти стресовим явищам, факторам та ситуаціям.

Стресостійкість безпосередньо пов'язана з т. зв. «імунітетом» менеджерів до стресорів та негативних

подій. Йдеться про те, що менеджери в умовах негативного розвитку ситуації на підприємстві під впливом стрес-факторів налаштовані на подолання труднощів і проблем, не допускають бездіяльності та песимістичності, активно здійснюють пошук оптимальних варіантів подолання проблем, стимулюють процеси партисипативності на засадах залучення фахівців, експертів, працівників підприємства, продукують креативні, нестандартні рішення щодо протидії стресовим явищам. Така психологічна позитивна налаштованість керівників у стресових ситуаціях чинить істотний активізаційний вплив на усіх працівників підприємства, вселяє в них упевненість у подоланні проблем, формує сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі тощо.

На рис. 1 наведено узагальнені характерні особливості стрес-менеджменту на підприємствах.



Рис. 1. Характерні особливості стрес-менеджменту на підприємствах

ВИСНОВКИ

Встановлено, що важливість стрес-менеджменту для підприємств особливо зростає в кризових та несприятливих умовах функціонування, які чинять негативний вплив на усі аспекти діяльності підприємств. Виконані дослідження дали змогу ідентифікувати характерні особливості стрес менеджменту на підприємствах в сучасних умовах, до яких зараховано: націленість на відстежування, ідентифікування, запобігання та подолання стресорів внутрішнього та зовнішнього середовища; спрямованість на усунення істотних негативних відхилень у діяльності підприємства, його підсистем, підрозділів; формування управлінської готовності до песимістичних сценаріїв розвитку; націленість на підвищення економічної захищеності підприємства; оптимізу-

вання витрат та запобігання втратам на підприємстві; посилення стресостійкості підприємства. Саме побудова якісних систем стрес-менеджменту на підприємствах створює умови для їх виживання та розвитку у нестабільному, неконтрольованому, загрозливому середовищі.

Список використаних джерел

1. Гібсон Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы: пер. с англ. / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Донелли. – 8-е изд. – М.: Инфра-М, 2000. – 662 с.
2. Гріфін Р. Основи менеджменту / Р. Гріфін; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
3. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 832 с.

4. Коллінз Дж. Величні за власним вибором / Джим Коллінз, Мортен Т. Хансен. – К.: Наш Формат, 2014. – 384 с.
5. Лепа Р.Н. Модели рефлексивного управления в экономике: [монография] / Р.Н. Лепа.: НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти. – Донецк, 2012. – 380 с.
6. Методы антикризисного управления по слабым сигналам: [монография] / Ю.Г. Лысенко, Р.А. Руденский, Л.И. Егорова и др. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 195 с.
7. Селье Г. Стресс без дистресса. – М.: Прогресс, 1982. – 124 с.
8. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А.Н. Асаул, И.П. Князь, Ю.В. Коротаева; под ред. А.Н. Асаула. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. – 224 с.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О.О. Терещенко.- К.: КНЕУ, 2004. - 268 с.
10. Fink S. Crisis management: Planning for the inevitable / S. Fink. – New York, 1986. – American Management Association.
11. Хома І.Б. Формування сутності категорії «економічна захищеність» та встановлення її зв'язку зі структурними властивостями промислового підприємства / І.Б. Хома // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2011. – № 714. – С. 265–273.
12. Хома І.Б. Аналіз впливу дестабілізуючих чинників на процес управління економічною захищеністю промислових підприємств / І.Б. Хома // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – Тернопіль: ТІ АПВ НААН, 2012. – №1 [27]. – С. 146–156.

МАТРОСОВА

Людмила Миколаївна
Cafedra.gosfin@gmail.com

УДК 336.1:352

УШАКОВА

Марія Олександрівна

НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В
УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ РЕФОРМИ В
УКРАЇНІFILLING OF MUNICIPAL BUDGETS UNDER
THE BUDGET REFORM IN UKRAINEд.е.н., професор,
Харківський інститут
фінансів КНТЕУстудент магістратури,
Харківський інститут
фінансів КНТЕУ

У статті проведено оцінку рівня децентралізації бюджетної системи України. На підставі поглибленого економіко-статистичного аналізу тенденцій формування доходів місцевих бюджетів окреслено наслідки проведення бюджетної реформи.

В статье проведена оценка уровня децентрализации бюджетной системы Украины. На основании углубленного экономико-статистического анализа тенденций формирования доходов местных бюджетов обозначены последствия проведения бюджетной реформы.

This article provides an assessment of the decentralization of the budget system of Ukraine. On the basis of in-depth statistical analysis of economic trends in the formation of municipal budgets the effects of fiscal reform are outlined.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи, децентралізація, податкові надходження, міжбюджетні трансферти

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы, децентрализация, налоговые поступления, межбюджетные трансферты

Keywords: municipal budgets, revenues, decentralization, tax revenues, intergovernmental transfers

ВСТУП

Об'єктивна необхідність доходів місцевих бюджетів обумовлена тим, що в умовах товарно-грошових відносин органи місцевого самоврядування можуть повноцінно виконувати свої функції тільки за наявності відповідних фінансових ресурсів.

Постійна відсутність фінансових ресурсів на місцевому рівні набула важливого значення для всієї країни. Основна частина доходів місцевих бюджетів утворюється за рахунок частки від загально-державних податків та міжбюджетних трансфертів. Це свідчить про недостатність фіскальної незалежності місцевих бюджетів.

Аналіз проблем та особливостей формування доходів місцевих бюджетів знайшов відображення у працях провідних зарубіжних – А. Вагнера, Р. Гнейста, Л. Штейна та вітчизняних учених Й. Бескида, О. Василика, В. Дем'янишина, К. Захожай, О. Кириленко, В. Кравченка, О. Сунцової, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, О. Шевченко, С. Юрія та інших. Однак, не зважаючи на наявність великої кількості досліджень у цій сфері, практичні аспекти формування доходів місцевих бюджетів потребують подальших досліджень, що пов'язане з прийняттям нового Бюджетного та Податкового кодексів і адаптації України до вимог і стандартів ЄС.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є оцінка наповнюваності та самодостатності місцевих бюджетів в умовах бюджетної реформи.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є монографії, нормативні та методичні матеріали органів державного управління, матеріали періодичних наукових видань, матеріали наукових конференцій, статистичні матеріали Міністерства фінансів України, Державної Казначейської служби та Державного комітету статистики України

При проведенні дослідження використано методи аналізу, статистично-аналітичний, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Перш, ніж перейти до аналізу структури джерел формування доходної частини місцевих бюджетів, слід визначити їх частку в системі Зведеного бюджету України. Можна відмітити, що рівень централізації коштів досить високий, за період з 2009 до 2014 рр. суттєво не змінювався і в середньому коливався в межах 21-26 % (див. рис. 1). Однак, у 2015 р. цей показник суттєво знизився до значення 18,5 %, що свідчить про посилення централізованого акумулювання коштів у Державному бюджеті України. У 2016 році ситуація дещо поліпшилась і показник співвідношення між державним та місцевими бюджетами повернувся до рівня 2011 року. Отже, можна зробити висновок, що попри окреслені реформи на децентралізацію бюджетної системи України, вона залишається достатньо централізованою.

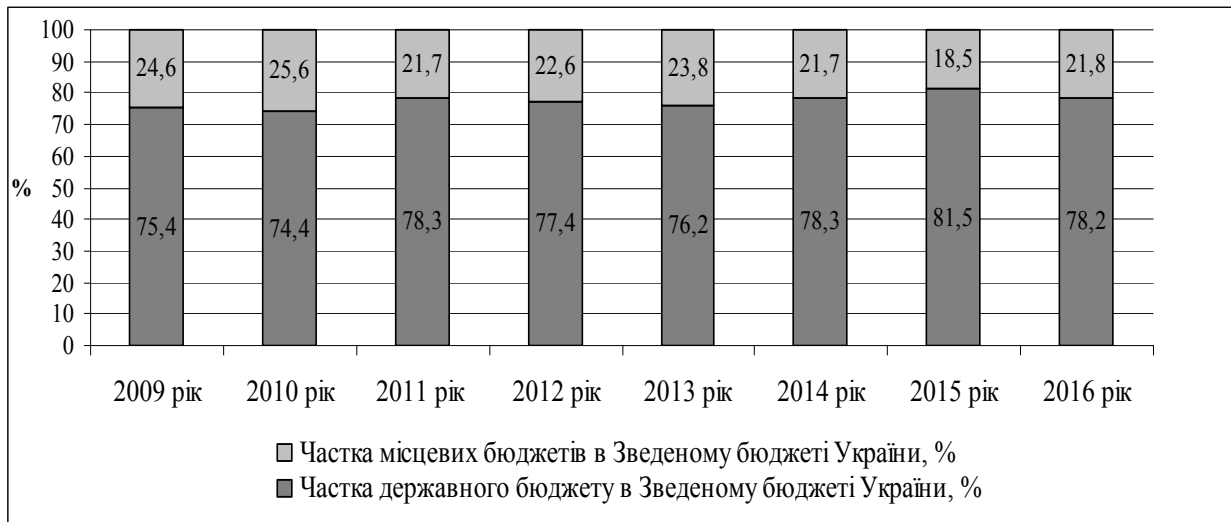


Рис. 1. Питома вага державного і місцевих бюджетів у структурі доходів Зведеного бюджету України за 2009-2016 рр. [побудовано автором за даними [1-2]]

Саме дане співвідношення відображає негативні тенденції, які ставлять місцеві органи влади в пряму залежність від центрального апарату, цим самим мають у своєму розпорядженні напівпустий фонд грошових коштів місцевих бюджетів.

Позитивною тенденцією на сьогоднішній день є збільшення у 2016 р. загального обсягу доходів місцевих бюджетів у порівнянні з 2006 р. більше, ніж як в 5 разів (на 548 %), відповідно і власні доходи місцевих бюджетів зростають, проте негативним фактором залишається нижчий рівень їх зростання по відношенню до всіх доходів місцевих бюджетів (4 рази або 398 %).

На сьогодні відсутнє чітке обґрунтування економічної сутності показника рівня децентралізації, який має бути в Україні. Рівень децентралізації можна вимірювати таким показником, як частка валового внутрішнього продукту (ВВП), яка перерозподіляється через місцеві бюджети. Слушною є думка К.В. Павлюк про те, що в Україні рівень перерозподілу ВВП через бюджети усіх рівнів не може знижуватися, а, навпаки, має підвищуватися [3, с. 85]. Вважаємо, що передусім це стосується місцевих бюджетів.

Аналіз доходів місцевих бюджетів України показує, що їх рівень збільшився з 14,9 % ВВП у 1996 р. до 15,7 % ВВП у 1997 році, проте в наступні роки спостерігається зниження частки доходів місцевих бюджетів України у ВВП аж до 11,0 % у 2000 р. [4, с. 10]. З 2005 р. по 2007 р. спостерігається не тільки стійка динаміка номінальних показників доходів, а й найвищі після 2001 р. темпи їх щорічного зростання, які, однак, значно знижуються у 2008-2011 рр. Лише у 2007-2010 рр. питома вага доходів місцевих бюджетів перевищила 14 %. 2011 р. охарактеризувався падінням показника до рівня 2006 р., однак вже у наступному році досяг найбільшого свого значення у 16 %. 2012-2014 рр. відзначилися поступовим падінням рівня централізації до 14,8 %. У 2016 році рівень централізації склав 15,36%.

У 2003-2014 рр. доходи місцевих бюджетів

України без міжбюджетних трансфертів становили менше 9 %, тоді як у 1996-1998 рр. (до вступу у дію положень Бюджетного кодексу України) відповідні види доходів забезпечували майже 13 % таких надходжень. Порівняно з 1996 р. обсяг доходів без міжбюджетних трансфертів зменшився із 13,5 % ВВП до 6,5 % у 2014 р., тобто більше ніж у 2 рази. У 2004, 2011 та 2014 рр. було зафіксовано мінімальний рівень доходів місцевих бюджетів (без трансфертів з державного бюджету) – 6,5-6,6 % ВВП. Це обумовлено суттєвішим ростом обсягів ВВП (38,3%) порівняно зі збільшенням доходів місцевих бюджетів (17,3%) впродовж досліджуваного періоду [5, с. 330].

Структуру доходів місцевих бюджетів відповідно до бюджетної класифікації наведено на рис. 2.

Згідно даних на рис. 2 структуру доходів місцевих бюджетів України відповідно до бюджетної класифікації у 2012-2016 рр. була доволі сталою. В середньому, близько 55 % доходів формують міжбюджетні трансферти, другими за внеском є податкові надходження – 38 %, неподаткові надходження не перевищують 6 %. Відмітимо, що у 2015 р. внаслідок бюджетних реформ питома вага міжбюджетних трансфертів збільшилась майже до 60 % за рахунок скорочення частки податкових надходжень до 33 %, проте вже у 2016 році знизилась до 53,37%.

Загальний абсолютний обсяг податкових доходів місцевих бюджетів у 2016 р. зріс порівняно з 2002 р. більше ніж у 6 разів. Питома вага податкових надходжень в доходах місцевих бюджетів нетрансфертного походження постійно зростає і станом на 2016 р. склала 86,03%, тому доцільним є визначення впливу податків на формування основних грошових фондів.

В структурі податкових надходжень найбільшу питому вагу має податок на доходи фізичних осіб, причому його частка у доходах нетрансфертного походження зростала з 54,3 % у 2005 р. до 62 % у 2014 р. Однак, у 2016 р. внаслідок зміни системи розщеплення податку між державним та місцевими бюджетами абсолютні обсяги надходжень цього

податку до місцевих бюджетів скоротились на 12 % відповідно до попереднього року, а частка податку впала до рівня 45,6 %. Цей фактор свідчить про

посилення централізованої бюджетної моделі в Україні.

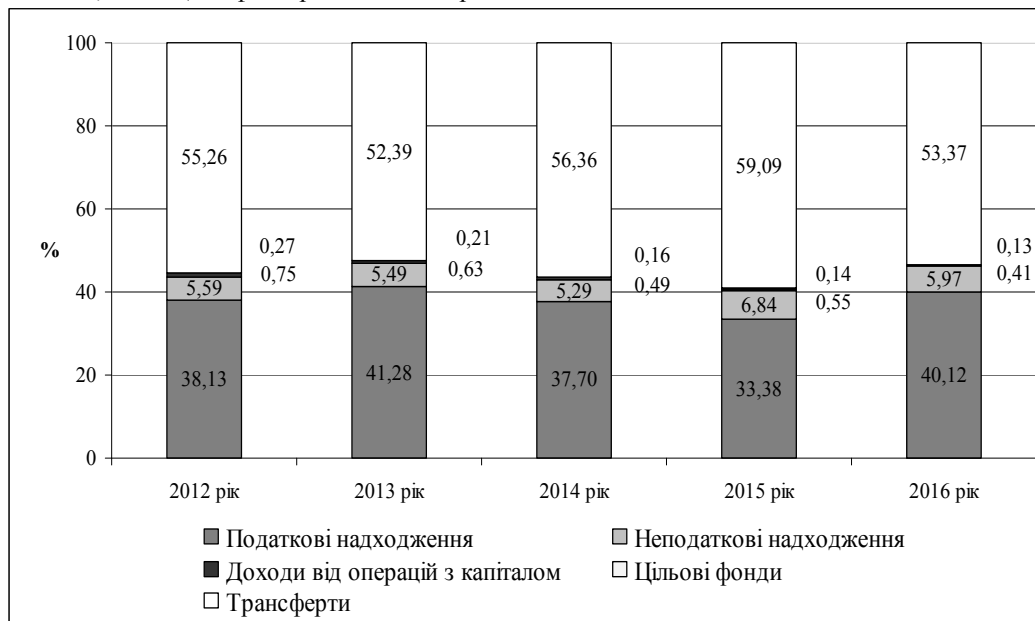


Рис. 2. Структура доходів місцевих бюджетів України відповідно до бюджетної класифікації у 2012-2015 рр. [побудовано автором за даними [2]]

Другим за обсягом джерелом надходжень доходів до місцевих бюджетів традиційно є плата за землею. Питома вага плати за землею практично не змінювалась на протязі 2009-2016 рр. і становила 12 %. У 2011-2016 році продовжилася тенденція до збільшення частки орендної плати за земельні ділянки з одночасним зменшенням земельного податку. Це пояснюється тим, що ставки орендної плати не переглядаються у бік збільшення, водночас ставки земельного податку є фіксованими.

Суттєві зміни відбулися із надходженням єдиного податку. Так, за період 2005-2016 рр. його абсолютні розміри надходжень збільшились у 10 р. Причому за період 2005-2011 рр. зростання відбулося лише у 1,5 рази, тоді як за останні чотири роки темпи росту склали 536 %, що було наслідком введення Податкового кодексу України (запроваджено нові правила справляння цього податку, а саме, змінено терміни

сплати та запроваджено нові ставки оподаткування). У 2013-2016 рр. подальше зростання обсягів надходжень єдиного податку пов'язане зі збільшенням кількості фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва.

Фінансову автономію місцевих бюджетів найбільше характеризує питома вага міжбюджетних трансфертів у загальному обсязі доходів (див. рис. 3). Загальний обсяг трансфертів має стійку тенденцію до збільшення, питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів перевищує 50 % [6, с. 349].

В умовах дії попереднього та нового Бюджетних кодексів обсяги трансфертів в доходах місцевих бюджетів зросли майже у 20 разів з 8,8 млрд грн у 2002 р. до 195,4 млрд грн за фактичними показниками у 2016 р. Частка трансфертів в доходах місцевих бюджетів зросла з 43 % у 2008 р. до 53,37 % у 2016 р.

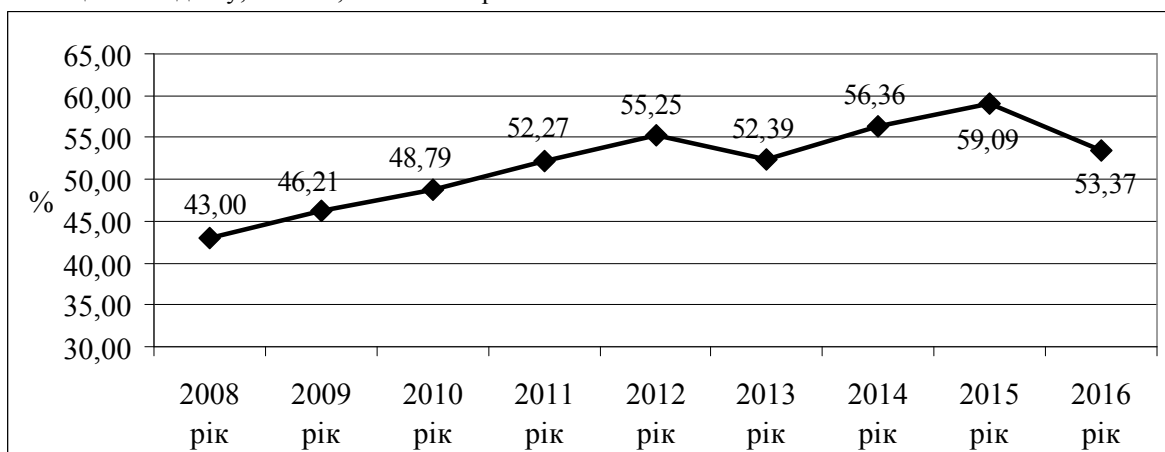


Рис. 3. Частка міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів України [побудовано автором за даними [1-2]]

ВИСНОВКИ

Комплексний аналіз формування місцевих бюджетів показав, що питома вага доходів як у ВВП, так і в зведеному бюджеті України є невисокою та має тенденцію до зниження. Це свідчить про те, що в Україні не відбулося істотних змін у пропорціях розподілу доходів, і державний бюджет залишається основним центром концентрації фінансових ресурсів. Структуру доходів місцевих бюджетів за джерелами їх формування характеризувала висока питома вага бюджетних трансфертів, що є свідченням значної фінансової залежності органів місцевого самоврядування. Власні джерела надходжень місцевих бюджетів залишаються незначними. Показником зростання залежності місцевих бюджетів від державного бюджету є зростання обсягу трансфертів. Збільшення частки місцевих бюджетів у ВВП створить умови для фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Бюджетний моніторинг : аналіз виконання бюджету [Електронний ресурс] / Інститут бюджету та

соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/>.

2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>.

3. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К.В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.

4. Бондарук Т.Г. Економіко-статистичний аналіз формування доходів місцевих бюджетів / Т.Г. Бондарук // Науковий вісник Національної акад.-мії статистики, обліку та аудиту. – 2013. – № 4. – С. 7–15.

5. Сорока Р.С. Тенденції формування доходів місцевих бюджетів / Р.С. Сорока, І.В. Максимець // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2013. – Вип. 2. – С. 326–336.

6. Жадан М.І. Оцінка ефективності формування доходів місцевих бюджетів / М.І. Жадан, Т.О. Котій // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 349–353.

ОГРИЗКО

Віталій Віталійович

УДК 658.14

СЕЙСЕБАЄВА

Наталія Григорівна

САНАЦІЯ ЯК СПОСІБ ВІДНОВЛЕННЯ
ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇREHABILITATION AS A METHOD OF
RECOVERY OF ACTIVITYстудент, Запорізький
національний університетк.е.н., Запорізький
національний університет

Мета даної статті полягає у діагностиці економічного стану підприємства і можливості його банкрутства, визначенні можливих шляхів виходу підприємства з кризи.

Цель данной статьи состоит в диагностике экономического состояния предприятия и возможности его банкротства, определении возможных путей выхода предприятия из кризиса.

The purpose of this article is the diagnosis of economic performance and capabilities of its bankruptcy, identifying possible ways out of the crisis enterprises.

Ключові слова: банкрутство, відновлення діяльності, санаційна процедура, конкурентне виробництво, тимчасове управління

Ключевые слова: банкротство, возобновление деятельности, санационная процедура, конкурентное производство, временное управления

Keywords: bankruptcy recovery, curative procedure, competitive production, temporary administration

ВСТУП

У статті розглядаються особливості санації, як способу відновлення організації підприємства та сучасні умови господарювання, наводяться основні визначення поняття « санації » та методи її впливу на господарюючий суб'єкт. Процеси проведення санації та реструктуризації розглядаються як основні методи подолання кризового стану на підприємстві. Банкрутство є кризовим станом і його подолання вимагає спеціальних методів фінансового управління.

При цьому, розглядаючи процедуру санації, вчені, як правило, досліджують розгляд справи про банкрутство підприємства (І.І. Булеев, В.В. Джуль) або не розмежовують поняття санації та стабілізації підприємства, розглядаючи процес в загальних рисах (І.О. Бланк, А.І. Кабанов, О.О. Терешенко).

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні можливих шляхів виходу підприємства з кризи.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ – визначення стану підприємства та імовірності його банкрутства, визначення можливих заходів виходу підприємства з кризи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Одним із засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутству підприємства є санація. Мета цієї процедури - покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу, а також створення юридичних і фінансових умов, необхідних для проведення санаційних заходів.

Поняття санації вказує на 3 рівноправні заходи, які повинні запобігати банкрутству організації: фінансове оздоровлення; призначення тимчасової

адміністрації; реорганізацію. Відповідно до даного недиференційованому підходу критерії (підстави). Практично це означає, що при наявності одних і тих же підстав кредитори на власний розсуд будуть вирішувати, яку з трьох зазначених заходів застосувати до організації, яка потребує, з їх точки зору, в підвищеній увазі [1].

Основною метою антикризового фінансового управління є швидке відновлення платоспроможності та відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для уникнення його банкрутства.

Основну роль в системі антикризового управління необхідно відвести використанню механізмів фінансової стабілізації.

Розглянемо систему заходів, засновану на використанні моделей фінансової підтримки прискореного зростання:

1 етап. Факторний аналіз збитків підприємства. Необхідно виявити і оцінити можливі причини збитків, що призвели до неплатоспроможності і незадовільної структури балансу підприємства, в тому числі: фактори, що призводять до зниження обсягу виробництва, причини відносно високих виробничих витрат, проаналізувати обґрунтованість загальногосподарських і комерційних витрат. Обов'язково проводиться роздільний аналіз внутрішніх і зовнішніх причин.

2 етап. Прогноз фінансового стану підприємства та шляхи його оздоровлення. На додаток до фінансового аналізу стану організації та виявлення причин неплатоспроможності, необхідно скласти прогноз результатів (показників) роботи підприємства і оцінити перспективи їх динаміки (поліпшення або погіршення) з урахуванням збереження тенденцій, що склалися в виробничій діяльності при ймовірних змінах зовнішнього середовища і незнач-

них змінах (коригування) внутрішньої політики без використання значних зовнішніх джерел підтримки.

3 етап. Розробка проекту фінансового оздоровлення підприємства. При розробці проекту (програми) необхідно чітко визначити мету і стратегію фінансового оздоровлення, конкретних заходів щодо їх реалізації.

При розробці стратегії проекту фінансового оздоровлення потрібно, перш за все, комплексний розгляд (дослідження) стану всіх активів і потенціалу підприємства, в тому числі проаналізувати:

а) матеріальні активи (основні фонди, матеріальні запаси і незавершене виробництво, запаси готової продукції);

б) нематеріальні активи (у тому числі патенти, ліцензії, науково-технічні заділи, професіоналізм кадрів підприємства);

в) довгострокові і середньострокові вкладення підприємства, включаючи його дебіторів і кредиторів, товаропровідну мережу, систему управління.

Таблиця 1

Основні механізми фінансової стабілізації підприємства, що відповідають основним етапам її здійснення

Етапи фінансової стабілізації	Механізми фінансової стабілізації		
	Оперативний	Тактичний	Стратегічний
1. Усунення неплатоспроможності	Система заходів, заснована на використанні принципу «відсікання зайвого»	-	-
2. Відновлення фінансової стабільності	-	Система заходів, заснована на використанні моделей фінансової рівноваги	-
3. Змінення фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання	-	-	Система заходів, заснована на використанні моделей фінансової підтримки прискореного зростання.

Кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають певні її механізми, які в практиці фінансового менеджменту прийнято поділяти на оперативний, тактичний і стратегічний.

Запропоновано ряд заходів щодо оздоровлення фінансового становища підприємства, подолання кризи і запобігання банкрутству:

1. проведення факторного аналізу збитків підприємства;

2. прогноз фінансового стану підприємства і шляхів його оздоровлення;

3. розробка проекту (програми) фінансового оздоровлення підприємства з чітким визначенням цілей і стратегії фінансового оздоровлення конкретних заходів по їх реалізації.

Проведення робіт з оздоровлення підприємства і відновленню його платоспроможності доцільно починати з розробки короткострокових заходів. Як короткострокові (надзвичайні) заходи з досвіду інших країн можуть бути:

- заміна керівників окремих підрозділів, якщо встановлені ознаки їх некомпетентності;

- зміна організаційної структури підприємства в напрямку скорочення апарату управління, централізації контрольно-планових функцій;

- встановлення жорсткого контролю витрат, в тому числі скорочення їх окремих видів;

- психологічна орієнтація персоналу на рішення проблем оздоровлення;

Таким чином, підвівши підсумок, слід зазначити, що ринкова економіка виробила велику систему фінансових методів попередньої діагностики і

можливого захисту підприємства від банкрутства, яка отримала назву "системи антикризового фінансового управління". Суть цієї системи управління полягає в тому, що загроза банкрутства діагностується ще на ранніх стадіях її виникнення, що дозволяє своєчасно привести в дію спеціальні фінансові механізми захисту або обґрунтувати необхідність певних реорганізаційних процедур. Якщо ці механізми і процедури з невчасного або недостатньо ефективного їх здійснення не привели до фінансового оздоровлення підприємства, воно стоїть перед необхідністю в добровільному або примусовому порядку припинити свою господарську діяльність і почати ліквідаційні процедури.

ВИСНОВКИ

Профілактичні заходи діагностики стану комерційних організацій є необхідними, так як для підтримки стійкості функціонування потрібні не стільки кардинальні методи оздоровлення, скільки виняток серйозних проблем в масових масштабах у багатьох підприємств. Однак на запущених стадіях проблемності потрібні екстрені комплексні методи впливу. Разом з тим, рішуче хірургічне втручання шляхом вирізання у підприємств прострочених позичок з їх подальшою реабілітацією не може перетворитися в постійну практику, поки не видалені причини тяжкого становища підприємств.

Відправним моментом антикризового управління в організації є отримання незадовільних даних аналізу діяльності. Чим раніше виявлено недоліки в діяльності та визначено основні напрямки роботи,

тим більше шансів відновити втрачені можливості організації.

Список використаних джерел

1. Розробка організаційно-економічного механізму фінансової санації підприємства / Н.С. Карвацький // Вісник Хмельницького національного університету. - 2005.-№ 6. т.1.- 3 62-67.

2. Ванкевич Є.В. Розвиток методології антикризового управління фірмою в перехідній економіці //

Антикризове управління і підвищення конкурентоспроможності економіки: 3б. статей II Міжнар. наук.-практ. конф. Мінськ, 27-28 січня 2004р. / Під заг. ред. В.Ф. Байнева. – Мн .: БДУ, 2004.

3. Закон України "Про внесення змін до Закону України" Про банкрутство "від 30.06.1999 р № 784-XIV // www.rada.kiev.ua.

4. Глухов В.В. Менеджмент. Підручник. 2-е вид.: Видання «Лань» , 2002.

ПАРУБЕЦЬ

УДК 338.48

Олена Миколаївна

Olena.parubets@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇSERVICES PROSPECTS OF UKRAINE IN EUROPEAN INTEGRATION
CONDITIONS

к.е.н., доцент, Чернігівський
національний технологічний
університет

У статті проведено аналіз сучасного стану розвитку сфери послуг в Україні і країнах ЄС. Визначено основних партнерів України серед країн ЄС в сфері експорту і імпорту послуг. Проаналізовано структуру експорту-імпорту послуг України. На основі проведеного аналізу виявлено незаповнені сегменти ринку послуг України та країн ЄС та резерви для розвитку їх співпраці в даному напрямку.

В статье проведен анализ современного состояния развития сферы услуг в Украине и странах ЕС. Определены основные партнеры Украины среди стран ЕС в сфере экспорта и импорта услуг. Проанализирована структура экспорта-импорта услуг Украины. На основе проведенного анализа выявлены незаполненные сегменты рынка услуг Украины и стран ЕС и резервы для развития их сотрудничества в данном направлении.

The article analyzes the current state of development of services in Ukraine and the EU. The basic partners of Ukraine in the EU in the field of export and import services are defined. The structure of exports and imports of services in Ukraine is analyzed. On the basis of the analysis the blank market segments Ukraine and the EU and reserves to develop their cooperation in this direction are detected.

Ключові слова: сфера послуг, експорт, імпорт, країни ЄС, торгівля, партнери, інтеграція

Ключевые слова: сфера услуг, экспорт, импорт, страны ЕС, торговля, партнеры, интеграция

Keywords: service sector, exports, imports, EU, trade partners, integration

ВСТУП

Сучасні напрямки розвитку світової економіки, що спрямовані на розбудову постіндустріального суспільства вказують на пріоритетний розвиток сфери послуг. Це підтверджується і в розробленій Деніелом Беллом концепції постіндустріалізму, згідно з якою першою ознакою постіндустріального суспільства є перехід від виробництва товарів до виробництва послуг [1].

Розвиток сфери послуг в Україні характеризується наявністю певних проблем та протиріч, але є законо-мірним процесом модернізації національної економіки та підвищення рівня її інноваційного розвитку. Особливої актуальності зазначена проблематика дослідження набуває в умовах асоційованого членства України в ЄС та вступу до зони вільної торгівлі. В умовах низької конкурентоспроможності національних товарів на ринку ЄС по причині технологічної відсталості процесу їх виробництва і, як наслідок, високої собівартості, відкриваються можливості для розвитку торгівлі інноваційними послугами. Врахування досвіду країн ЄС в напрямку розвитку сфери послуг дасть можливість подолати відставання вітчизняної сфери послуг від європейських стандартів та буде сприяти формуванню і розвитку малого бізнесу як необхідної умови успіш-

ного економічного розвитку, який в сфері послуг займає важливі позиції.

Проблеми функціонування та напрямки розвитку національного та міжнародного ринку послуг стали предметом дослідження багатьох вітчизняних вчених, зокрема С.А. Бурого, С.Я. Войтовича, Б.М. Данилишина, Т.І. Данилюк, І.М. Євдокимова, В.І. Куценко, А.А. Мазаракі, М. Мальської, Я.В. Остафійчука, І.О. Пойти, І.Я. Романків та інших.

В умовах змін, що відбуваються в структурі національної економіки під впливом глобалізаційних та особливо євроінтеграційних процесів, питання стосовно перспектив розвитку сфери послуг набувають особливої актуальності та потребують проведення подальших досліджень.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є проведення аналізу стану функціонування вітчизняної сфери послуг та визначення незаповнених сегментів ринку послуг України та країн ЄС і резервів для розвитку їх співпраці в даному напрямку.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В процесі проведення наведеного дослідження були застосовані такі загальнонаукові методи як статистичний, розрахунково-аналітичний, графічний, а також методи порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сприйняття на протязі багатьох років сфери послуг в Україні як другорядної, негативно позначається на показниках економічного розвитку держави, гальмує процеси входження до міжнародних інтеграційних об'єднань. Першою багатосторонньою угодою стосовно міжнародного ринку послуг є Генеральна угода про торгівлю послугами ГАТС (General Agreement on Trade in Services) – угода Всесвітньої торгової організації (ВТО), до якої Україна приєдналась у 2008р. Вступ України до ВТО став значним кроком на шляху до інтеграції у світове та європейське економічне співтовариство, однак, потребує розробки дієвих заходів в напрямку наближення до міжнародних стандартів і вимог.

Згідно до ГАТС країни, що входять у ВТО повинні дотримуватись певних правил міжнародної торгівлі послугами, а саме:

- транскордонні постачання послуг (постачальник і споживач послуг знаходяться по різні сторони кордону);
- споживання за кордоном, яке передбачає пересування споживача в країну, де надається послуга;
- комерційна присутність (створення філій постачальників послуг у інших країнах);
- переміщення фізичних осіб (відрядження фізичних осіб постачальника до іншої країни для надання послуг) [2].

Важливим моментом, який слід враховувати при прискоренні євроінтеграційних процесів в Україні є гарантія режиму найбільшого сприяння для всіх підписантів ГАТС, яка передбачає для кожного з них рівні умови та вимоги, що полегшує вихід на міжнародний ринок послуг. Оскільки для виходу на європейські ринки товарів необхідні значні обсяги інвестицій у технології та обладнання для приведення продукції національних виробників до європейського рівня, сервісна діяльність має більші перспективи для експансії на ринки послуг країн ЄС. Для визначення напрямків та пріоритетів фінансування розвитку окремих видів сервісної діяльності проаналізуємо стан сфери послуг в Україні та потреби європейських ринків послуг.

Кількість підприємств України, що здійснювали зовнішню торгівлю послугами у 2016 р. в розрізі експорту складала 6671 од., імпорту 5109 од. Обсяг експорту послуг у зазначеному році становив 9868,0 млн дол., імпорту 5326,5 млн дол. або 101,3 % та 96,4 % в порівнянні з 2015 роком відповідно. У 2016 р. відбулося незначне зростання обсягу експорту послуг в країни ЄС при зменшенні обсягу імпорту. Експорт послуг становив 3004,9 млн дол. і в порівнянні з попереднім роком зріс на 77,0 млн. дол. або 2,6 %. Імпорт послуг з країн ЄС становив 2421,6 млн. дол. і зменшився в порівнянні з 2015 р. на 328,5 млн. дол. або 11,9 %, що можна вважати позитивною тенденцією. Торік Україна більше експортувала послуг ніж імпортувала, при цьому з країнами ЄС така статистика є зворотною. В цілому питома вага експорту послуг в країни ЄС в загальному їх обсязі за підсумками 2016 р. складала 30,5 %, імпорту 45,5 %.

Тобто незважаючи на зменшення обсягу імпорту послуг з країн ЄС Україна більше імпортує послуг ніж експортує [3].

Серед країн ЄС основними партнерами України в експорті послуг у 2016 були Німеччина, Велика Британія, Кіпр та Польща, частка яких в загальному обсязі експорту складала 4,9; 4,7; 2,4 та 2,2 % відповідно [3]. Найбільше послуг Україна імпортувала з Великої Британії – 10,6 %, Німеччини – 6,8 %, Кіпру – 4,7 %, Польщі – 2,6 %, Австрії – 2,1 %, Словаччини – 2,0 % [3].

Про потреби у імпорті послуг свідчить статистика вакансій сфери послуг у країнах ЄС. Потреба у працівниках за 2016 р. складає 6296335 осіб. Вказані дані дещо занижені, оскільки у статистичних дослідженнях вакансій у країнах ЄС відсутні дані щодо Франції, Італії, Мальти та Польщі. Лідерами за кількістю вакансій у сфері послуг стали Німеччина – 2 269 453 осіб та Велика Британія – 1 788 000 осіб [4].

За підсумками 2015 р. частка сфери послуг у ВВП країн ЄС складала 73,9 %, в Україні – 60,2 %. Порівняння розподілу часток ВВП сфери послуг за класифікацією КВЕД по Україні та відповідною їй NACE Rev. 2 по країнам ЄС наведено на рис. 1.

З рисунку 1 видно, що найбільший розвиток в Україні отримала оптова та роздрібна торгівля. При цьому має місце відставання у розвитку сфер охорони здоров'я та надання соціальної допомоги; адміністративного та допоміжного обслуговування та тимчасового розміщування й організації харчування; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку; надання інших видів послуг. Структура послуг, що надаються, залежить від багатьох факторів, серед яких головними є рівень попиту, ціни, бар'єри входу на ринок, а також державна політика стосовно сприяння веденню бізнесу. Розглянемо структуру експорту та імпорту послуг в Україні згідно до класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП) за 2016 р. (рис. 2).

Проведений аналіз вищевказаних статистичних даних виявив невідповідність структури сфери послуг в Україні європейським показникам. Особливу увагу слід приділити послугам, за якими імпорт значно перевищує експорт. Так, державні та урядові послуги переважно пов'язані з діяльністю посольств та консульств, тому така їх структура цілком природна. Незадовільною є структура стосовно роялті та використання інтелектуальної власності, послуг з фінансової діяльності, послуг з подорожувань. Так, у туристичному бізнесі імпорт майже втричі перевищує експорт. В останньому випадку мають місце проблеми недостатньої взаємодії підприємств транспорту і туризму [5]. Занепокоєння викликає структура послуг з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища (входить до складу ділових послуг), де експорт взагалі відсутній, а імпорт складає 167261,6 тис. дол. США.

Підсумково експорт послуг перевищує їх імпорт на 4541487 тис. дол. США або у 1,79 рази. Найбільш типовою така ситуація є у сфері надання транспортних послуг.



Рис. 1. Порівняння часток сфери послуг у ВВП України та країн ЄС [складено авторами за [3, 4]]

Так, на водному транспорті експорт перевищує імпорт у 4,9; повітряному – 2,5; залізничному – 2,16; автомобільному – 2,1; трубопровідному – 30,1 рази [3]. Значне позитивне експортно-імпортне сальдо свідчить про недостатній обсяг надання послуг в Україні, що має місце з причини невідповідності ціни якості та низької платоспроможності населення. За дослідженнями фахівців Світового банку одним зі значних факторів, що впливають на обсяги та ефективність сфери послуг, є регуляторна політика держави. Зменшення регуляторного тиску у країнах ЄС на підприємства сфери послуг покращило ефективність останніх на 3,8 % [6]. Так, тільки затверджений відповідною постановою Кабінету Міністрів України перелік органів, що здійснюють ліцензування підприємницької діяльності в Україні, налічує 26 складових, що в умовах високого рівня корупції створює перешкоди для розвитку сфери послуг. Здійснення в Україні аналогічних європейським заходів повинно позитивно вплинути на обсяги та структуру послуг, що надаються.

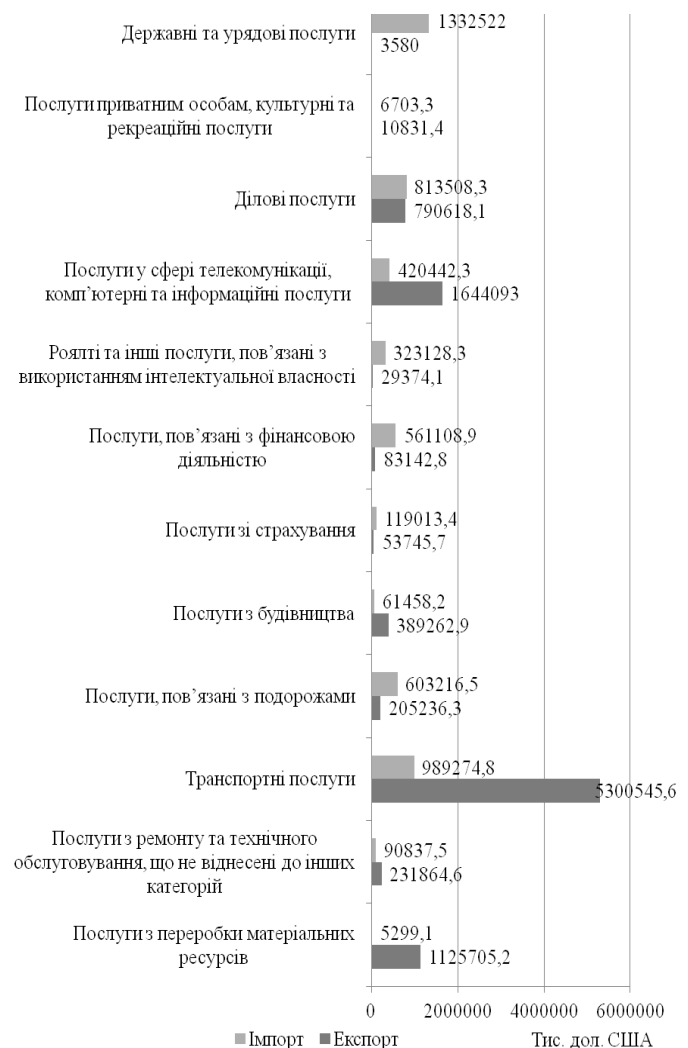


Рис. 2. Структура експорту-імпорту послуг України [складено авторами за [3]]

ВИСНОВКИ

Підвищення конкурентоспроможності сфери послуг України в умовах європейської інтеграції потребує проведення постійного моніторингу змін стану і тенденцій розвитку ринку послуг країн ЄС. Надання Україні безвізового режиму з ЄС відкриває для вітчизняних суб'єктів господарювання невиробничої сфери нові перспективи розвитку, пов'язані з можливістю виходу на європейські та світові ринки послуг. Одночасно безвізовий режим полегшить доступ українців до ряду послуг у країнах ЄС, а саме туристичних, медичних, освітніх, транспортних тощо. Це може спричинити зменшення обсягів надання відповідних послуг всередині держави по причині зростання вимогливості споживачів до рівня сервісу. Для запобігання зменшення попиту вітчизняних споживачів на послуги в Україні першочерговим завданням є наближення якості послуг, що надаються, до європейських вимог і стандартів. У зв'язку з цим сфера послуг України потребує державної підтримки, особливо в напрямку лібералізації ринку послуг, значного обсягу інвестування коштів у інфраструктурне забезпечення та інноваційне онов-

лення. В якості пріоритетних першочергово слід розвивати транспортно-туристичні послуги, збільшувати обсяги фінансування туристичної інфраструктури. Значним кроком у напрямку покращення послуг з охорони здоров'я повинна стати медична реформа. Освітні послуги слід розвивати з урахуванням сучасних вимог щодо софтизації виробництва та поширення інформаційних технологій, потреб ринку праці; особливо це стосується вищої освіти, де перспективною є співпраця вітчизняних закладів освіти з провідними європейськими університетами. Сприяє підвищенню якості, доступності послуг, культури обслуговування залучення іноземного капіталу та розширення перспектив співпраці з іноземними партнерами, що підвищить позиції України на міжнародному ринку послуг.

Список використаних джерел

1. А.Ю. Мартинов. Постіндустріальне суспільство // Енциклопедія історії України : у 10 т. / редкол.: В.А. Смолій (голова) та ін. ; Інститут історії України НАН України. – К. : Наук. думка, 2011. – Т. 8: Па – Прик. – С. 439.
2. What is GATS? [електронний ресурс] / Gatswatch. – режим доступу <http://www.gatswatch.org/index-2.html>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Database by Theme [електронний ресурс] / European Comission. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
5. Парубець О.М. Організаційно-економічні особливості надання транспортних послуг туристам // О.М. Парубець, Д.О. Сугоняко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»: наук. зб. – Чернігів: Черніг. держ. технол.ун-т, 2012. – №4 (62). – С.40-46.
6. Van der Marel E. Services in the European Union.What Kinds of Regulatory Policies Enhance Productivity? [Електронний ресурс] / E. van der Marel, J.Kren, M. Iootty // Word Bank Groop, 2016. – 64 p. Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25818/WPS7919.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

РЕШЕТНЯК

Олена Юрїївна

УДК 658.14

СЕЙСЕБАЄВА

Наталія Григорівна

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВTHE BASIC PRINCIPLES OF FORMATION
THE ECONOMIC AND ORGANIZATION
SANITATION OF ENTERPRISESстудент, Запорізький
національний університетк.е.н., Запорізький
національний університет

У статті здійснено порівняльний аналіз процедури санації, яка здійснюється в судовому та позасудовому порядку, визначено найбільш оптимальний варіант організації процесу оздоровлення, виділено основні принципи, на яких має базуватися організаційно-економічний механізм санації підприємств.

В статье осуществлен сравнительный анализ процедуры санации, которая осуществляется в судебном и внесудебном порядке, определен наиболее оптимальный вариант организации процесса оздоровления, выделены основные принципы, на которых должен базироваться организационно-экономический механизм санации предприятий.

This article provides a comparative analysis of the sanitation procedure, which is carried out in court and out of court, the best option of organization process improvement is determined, the basic principles which should be based on the organizational and economic sanitation mechanism of companies are highlighted.

Ключові слова: банкрутство, відновлення діяльності, санаційна процедура

Ключевые слова: банкротство, восстановление деятельности, санационная процедура

Keywords: bankruptcy, restoration activities, sanitation procedure

ВСТУП

Дослідження проблем та особливостей здійснення санації знаходяться на початковому етапі. На сьогодні основні публікації розроблені на основі зарубіжного досвіду. При цьому, розглядаючи процедуру санації, вчені, як правило, досліджують судовий розгляд справи про банкрутство (Б.М. Поляков, В.В. Джуль) або не розмежовують поняття судової та досудової санації, розглядаючи процес в загальних рисах (І.О. Бланк, Р.А. Слав'юк, О.В. Мозенков, О.О. Терещенко), а іноді досудовий процес ототожнюється з реструктуризацією, реорганізацією підприємства.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні найбільш оптимального варіанту організації проведення оздоровлення підприємств за допомогою процедури санації.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Необхідність проведення оздоровлення базових галузей національного господарства не викликає сумнівів, проте стоїть питання - який шлях є найбільш продуктивним: досудова санація або судовий розгляд справи? І на яких засадах має базуватися механізм оздоровлення?

РЕЗУЛЬТАТИ

У зв'язку з важким становищем економіки України та з огляду на нестабільний курс валют, багато підприємств потребують невідкладної фінансової допомоги для запобігання повного припинення їх діяльності. Але значну частину підприємств можна вважати повними банкрутами, так як вартість активів

більшості з них перевищує кредиторську за боргованість або їх неплатоспроможність є тимчасовим явищем.

У той же час, внаслідок виникнення прострочення за грошовими зобов'язаннями у підприємств виникають судові спори з кредиторами, відкриваються виконавчі провадження, накладаються арешти на банківські рахунки і майно. Наявність таких обмежень у використанні основних засобів і оборотних коштів аж ніяк не сприяє виходу підприємств з фінансової кризи, а тільки посилює.

Одним з таких видів оздоровлення діяльності підприємства, передбачених чинним законодавством України, є санація.

Слово «Санація» походить від латинського слова «Sanatio» - лікування, оздоровлення.

Вітчизняне законодавство дає визначення поняття «санації» як системи заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності боржника, запобігання його банкрутства, частковий або повний розрахунок з кредиторами.

Мета санації - це фінансова стабілізація, оздоровлення підприємства, відновлення його платоспроможності за короткий термін.

Процедура відновлення платоспроможності боржників (процедура санації) в Україні регулюється Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та Господарським кодексом України, а також Положенням про порядок проведення санації до порушення провадження у справі про банкрутство.

Законом визначено два шляхи відновлення платоспроможності боржника:

- санація до порушення справи про банкрутство (досудова санація)

- санація при порушенні провадження у справі про банкрутство.

У кожного з цих видів є спільна мета - дати можливість підприємству подолати кризу.

Забезпечення ефективного виконання процедури санації на підприємствах України можливо не тільки завдяки законодавчому регламентуванню процесу, а

потребує чинному організаційно-економічному механізмі її здійснення.

Необхідність оздоровлення промислових підприємств за допомогою санаційних процедур нами було розглянуто в роботах [1; 2].

Особливості проведення досудової санації та санації, яка проводиться в межах судової процедури банкрутства, нами було розглянуто в роботі [3], в якій здійснено порівняльний аналіз переваг і недоліків використання кожної з процедур (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз процедури санації, яка здійснюється в судовому та позасудовому порядку

Ознака	Судова процедура санації	Досудова санація
Час здійснення	Після порушення справи про банкрутство	До порушення справи про банкрутство
Стан підприємства	Наявні зовнішні ознаки неплатоспроможності, визначені законодавством	Загроза втрати платоспроможності: повне задоволення вимог одного з кредиторів унеможливить повне задоволення вимог інших кредиторів
Мета санації	Запобігання визнання банкрутом і майбутніх його ліквідації, оздоровлення фінансово-господарського становища з одночасним повним або частковим задоволень вимог кредиторів	Відновлення платоспроможності, запобігання його ліквідації
Ініціатор проведення	Керівник боржника, комітет кредиторів	Керівник боржника, кредитори, орган, уповноважений управляти майном боржника
Керуючий санацією	Арбітражний керуючий, керівник боржника	Керівник боржника
Інструментарій	Заходи, які відповідають чинному законодавству додатково: - Мораторій на задоволення вимог кредиторів, що виникли до порушення справи (ст. 12.2-12.5); - Відмова від збиткових контрактів (ст. 17.10); - Звільнення від угод із зацікавленими особами (ст. 17.11);	Заходи, які відповідають чинному законодавству
Результат	Задоволення вимог кредиторів, продовження діяльності	Усунення ознак неплатоспроможності, продовження діяльності
Контроль за виконанням	Комітет кредиторів, господарський суд	Орган, уповноважений управляти державним майном, керівник боржника, інвестор

За результатами дослідження було визначено найбільш оптимальний варіант організації процесу оздоровлення, а саме судова санація здійснюється керівництвом боржника, який, на нашу думку, повинен бути базисом для розробки організаційно-економічного механізму санації підприємств.

Санація який здійснюють керівником боржника в процесі провадження справи про банкрутство, здається нам найкращим вирішенням проблем з таких причин:

- Особливості здійснення цієї процедури визначені ст. 53 Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" та передбачають використання всього законодавчого інструментарію для відновлення діяльності

боржника, при цьому вся повнота влади не зосереджена в руках сторонньої особи;

- Зменшується час на входження у суть справи і розробку плану санації, оскільки керівництво боржника володіє більшою інформацією про свою діяльність, а арбітражний керуючий про інструментарій відновлення діяльності;

Виділимо основні принципи на яких, на нашу думку, має базуватися організаційно-економічний механізм санації підприємств:

1) при визначенні базису розробки механізму санації підприємств нами було обґрунтовано доцільність проведення судової санації, оскільки в цьому випадку підприємство має більше можливостей відновити свою діяльність завдяки додатковому інструментарію, який надає саме судовий

процес. Відповідно першим принципом є: санацію більш доцільно здійснювати в судовому порядку;

2) в процесі провадження справи про банкрутство процедура санації повинна бути пріоритетною, оскільки на сучасному етапі розвитку економіки України необхідним є відновлення ефективної діяльності підприємств базових галузей економіки, тобто другим принципом механізму санації є: пріоритетність процедури санації в процесі провадження справи про банкрутство;

3) для підвищення обґрунтованості прийняття рішення щодо санації, концепцію її проведення необхідно готувати під час процедури розпорядження

майном і використовувати як основний критерій оцінки доцільності введення певної судової процедури, відповідно, наступним принципом механізму санації виступає: на розгляд комітету кредиторів, при визначенні судової процедури, яка буде застосована до боржника, повинні бути представлені висновки санаційного аудиту та концепція санації;

4) процедура санації використовується при абсолютній зворотній неплатоспроможності;

Певні принципи формування організаційно-економічного механізму санації представлено на рис. 1.

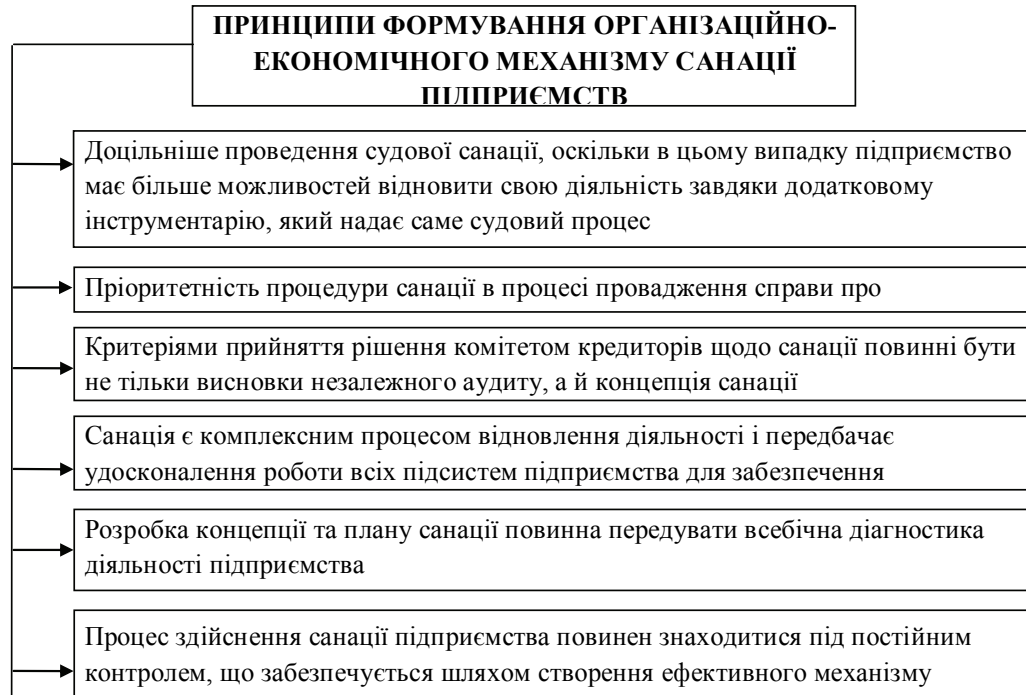


Рис. 1. Основні принципи формування організаційно-економічного механізму санації підприємств

ВИСНОВКИ

Виділені основні принципи повинні бути вихідними позиціями при формуванні організаційно-економічного механізму санації підприємств. Механізму, який би дозволив не тільки проводити ґрунтовну діагностику, визначати реальні фактори, які призвели до кризи діяльності, а й приймати раціональні управлінські рішення, здійснювати моніторинг процесу оздоровлення.

Однак постає питання наскільки узагальнюючим може бути такий механізм, оскільки кожна з областей економіки має свої особливості як під час розвитку, так і в період занепаду.

Подальше дослідження, на нашу думку, має передбачати здійснення оцінки існуючого інструментарію аналізу фінансового стану підприємства; обґрунтування і вибір галузі, підприємства якої вимагають санації; визначення тенденцій розвитку і сучасних проблем підприємств цієї галузі, дослід-

ження практики проведення справ про банкрутство і умовах санації підприємств галузі.

Список використаних джерел

1. Дослідження неплатоспроможності підприємств хмельницької області / Н.С. Карвацький // Вісник Хмельницького національного університету. - 2005.- №5 .ч.2, тому 3. -С 78-81.
2. Розробка організаційно-економічного механізму фінансової санації підприємства / Н.С. Карвацький // Вісник Хмельницького національного університету. - 2005.-№ 6. т.1.- 3 62-67.
3. Карвацький Н.С. Оздоровлення промислових підприємств: судова або досудова санація? // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2006. - № 4, Т. 3. - С. 175-178.
4. Закон України "Про внесення змін до Закону України" Про банкрутство "від 30.06.1999 р № 784-XIV // www.rada.kiev.ua.

РУДЬ

Оксана Василівна
Rud76ox@gmail.com

ст. викладач кафедри фінансів
Черкаський державний
технологічний університет

СНИТЮК

Оксана Іванівна
oks2312@ukr.net

к.е.н., доцент, Черкаський
державний технологічний
університет

УДК 336.012.23:330.34

БЕРЕЖНА

Леся Віталіївна
lvberezhna@ukr.net

к.е.н., доцент, Черкаський
державний технологічний
університет

КРАУДФАНДИНГ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

CROWDFUNDING: ESSENCE, TYPES AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE

У статті розкривається сутність краудфандингу, його види та механізм фінансування проектів за допомогою цього методу. Авторами розроблена класифікація краудфандингу з урахуванням різних підходів. Особлива увага приділена світовому досвіду краудфандингу, перевагам та недолікам використання цього методу фінансування для всіх його учасників. В статті обґрунтована доцільність використання цього методу фінансування у вітчизняній практиці.

В статье раскрывается сущность краудфандинга, его виды и механизм финансирования проектов с помощью этого метода. Авторами разработана классификация краудфандинга с учетом различных подходов. Особое внимание уделено мировому опыту краудфандинга, преимуществам и недостаткам использования этого метода финансирования для всех его участников. В статье обоснована целесообразность использования этого метода финансирования в отечественной практике.

The article reveals the essence of crowdfunding, its types and the mechanism of financing projects. The authors created a classification of crowdfunding using different approaches. The particular attention is paid to the world's experience in crowdfunding, advantages and disadvantages of using this method of funding for all its participants. The article proves the expediency of using this method of funding in Ukraine.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингові платформи, фінансування, стартапи, проекти

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинг платформы, финансирование, стартапы, проекты

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, financing, startups, projects

ВСТУП

Сучасне постіндустріальне суспільство розвивається в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів, потужного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, що впливають на всі його сфери та визначають вектор подальшого розвитку країн з інноваційною економікою. Соціалізація економічних відносин в цих країнах створила підґрунтя для фінансування нових (інноваційних) проектів на основі колективної участі окремих індивідів за рахунок впровадження новітніх фінансових механізмів, методів та технологій, що є невід'ємними складовими «економіки спільної участі» [1]. Це дозволяє вирішувати важливі прикладні завдання в багатьох сферах суспільного життя без безпосередньої участі держави та традиційних механізмів фінансування.

Впровадження інновацій значно пришвидшує прогрес та є невід'ємною складовою конкурентоспроможної економіки. В той же час, ці процеси у вітчизняній практиці зіштовхуються з проблемами дефіциту державного бюджету та браку інвестицій, що спонукає до вивчення досвіду колективного фінансування (краудфандингу) в економічно розвинених країнах.

У науковій літературі проблеми краудфандингу висвітлюються багатьма зарубіжними науковцями, серед яких особливої уваги заслуговують праці А. Агравала, К. Каталіні, А. Гольдфарба [2,3,4], П. Беллефламме [5], Д. Каммінга [6], І. Молліка [7], В. Куппусвами, Б. Баюса [8] та ін. Незважаючи на стрімке поширення краудфандингу в світі, дослідження його у вітчизняній науковій літературі знаходиться на початковому етапі. Серед вітчизняних науковців слід відзначити праці Ю.М. Петрушенка [9], А.Ю. Ковальнової [10], О.С. Марченко [11,12,13], В.О. Огородник [14] та ін. Існуючі наукові розробки з цієї проблеми охоплюють лише окремі аспекти краудфандингу та потребують більш детальних досліджень. Зокрема, важливим завданням є з'ясувати переваги та недоліки застосування цього методу фінансування для всіх учасників краудфандингу, оцінити перспективи його використання у вітчизняній практиці.

МЕТА РОБОТИ полягає у розкритті сутності та видів краудфандингу, з'ясуванні його переваг та недоліків для всіх учасників фінансування проектів (стартапів), перспектив використання краудфандингу

у вітчизняній практиці на основі вивчення світового досвіду.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, вибіркового, графічний, групування, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

У науковій літературі поняття краудфандингу відносно нове, вперше теоретичні узагальнення щодо його природи здійснив Джефф Хау у своїй статті «The Rise of Crowdsourcing» [15], що була опублікована у 2006 році та в подальшому розвинув у книзі «Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business» [16].

Краудфандинг (від англ. crowdfunding: crowd – натовп, funding – фінансування) – колективне фінансування (народне фінансування або масове фінансування).

Науковець університету Пенсильванії (США) Ітан Моллік, відомий дослідник у цій сфері, у своїй праці [7], пов'язуючи появу краудфандингу з розвитком мікрофінансування та краудсорсингу, зазначає, що він являє собою унікальну категорію фандрайзингу, полегшеної зростаючою кількістю Інтернет сайтів.

Автори статті [17] А. Швінбахер та Б. Ларальд вважають, що краудфандинг є запитом, в основному через Інтернет, на надання фінансових ресурсів, або у вигляді пожертвувань, або в обмін на яку-небудь форму винагороди та/або права голосу в проекті, з метою підтримки ініціатив для конкретних цілей.

Краудфандинг – співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як

правило, через Інтернет, щоби підтримати зусилля інших людей або організацій [18, 19].

Серед вітчизняних науковців це поняття найповніше розкриває у своїх працях О.С. Марченко [11, 12, 13], яка під краудфандингом розуміє новітню технологію залучення коштів великої кількості інвесторів – користувачів Інтернет, пов'язаних соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проектів [11, с. 28; 12, с. 37]. Це технологія соціального фінансування через Інтернет, залучення соціальних інвестицій, що здійснюють особи, які не є інституційними інвесторами [12, с. 37].

Без обмеження загальності ми сформулювали авторське визначення цього поняття: краудфандинг – це метод, що дозволяє на добровільних та попередньо погоджених умовах залучати дрібні заощадження від порівняно великої кількості населення через спеціалізований Інтернет – портал для фінансування різноманітних проектів, без залучення традиційних фінансових посередників.

На думку О.С. Марченко головними суб'єктами соціального фінансування виступають люди («натовп»), для яких внесення коштів у певні проекти (виробничі, інноваційні, культурні тощо) є заняттям тимчасовим і додатковим до основних видів їх економічної активності [12, с. 37].

Погоджуючись з такою позицією науковця частково, зауважимо, що на нашу думку, учасники краудфандингу є рівнозначними за своєю значимістю у механізмі фінансування. З одного боку, учасниками краудфандингу є проекти (стартапи), які намагаються зібрати кошти (англ. fundraisers), а з іншого – інвестори (споживачі), які хочуть взяти участь у фінансуванні нових проектів (англ. funders), взаємодія між ними опосередковується краудфандинговою платформою (англ. crowdfunding platform (CFP)) (рис. 1).

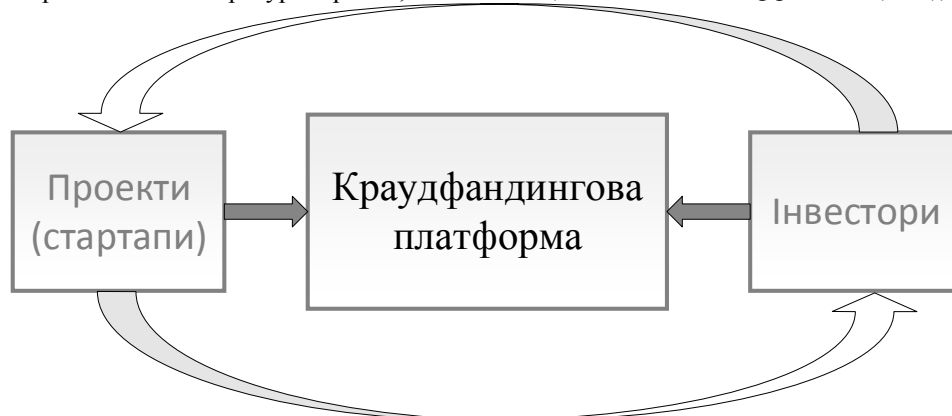


Рис. 1. Механізм фінансування на краудфандинговій платформі

Але не всі автори проектів, бажаючи отримати фінансування, можуть скористатись краудфандингом. Для успішного фінансування краудфандингового проекту, він має відповідати таким загальним вимогам:

- проект має бути цікавим для певної аудиторії споживачів;
- організатори проекту зобов'язані підготувати бізнес-план та розрахувати обсяг капіталу, який необхідно залучити для його реалізації (враховуючи

оплату послуг CFP);

- передбачити варіанти винагороди для інвесторів (спонсорів) залежно від розміру інвестиції, починаючи від символічної (листівки, наліпки, особиста зустріч з авторами проекту та ін.) до їх участі у капіталі чи прибутках підприємства;

- організаторам проекту бажано заручитись підтримкою друзів у соціальних мережах.

В свою чергу, CFP необхідно забезпечити повну прозорість на кожному етапі збору коштів, внесення

платежів, отримання та відслідковування інформації про проект має бути зручним та доступним для інвесторів (спонсорів).

Кожна CFP висуває власні стандартні умови до проектів. Краудфандингові платформи можна розглядати як «двосторонні платформи»: вони дозволяють взаємодіяти двом «сторонам» (проектам та інвесторам), чий вимоги мають бути узгоджені. CFP працює через Інтернет-портал, який обробляє фінансові операції, а також надає такі послуги, як медіа-хостінг, забезпечує взаємодію через соціальні мережі та полегшує контакт з інвесторами. CFP супроводжує проект протягом строку розміщення його на платформі, надаючи технічну та інформаційну підтримку.

Краудфандинг сприяє створенню прозорого та ефективного механізму для народного фінансування стартапів. Тому кошти, зібрані на краудфандинговій платформі, як лакмусовий папірець дозволяють визначити потенційні можливості реалізації стартапу, віднайти його «слабкі» місця.

Краудфандингові платформи надають авторам проектів широкий спектр консалтингових (як правило, частково безоплатно) та посередницьких послуг (на умовах комісійної винагороди). Відсоток комісійної винагороди розраховується за результатами збору коштів, від загальної суми, зібраної на платформі.

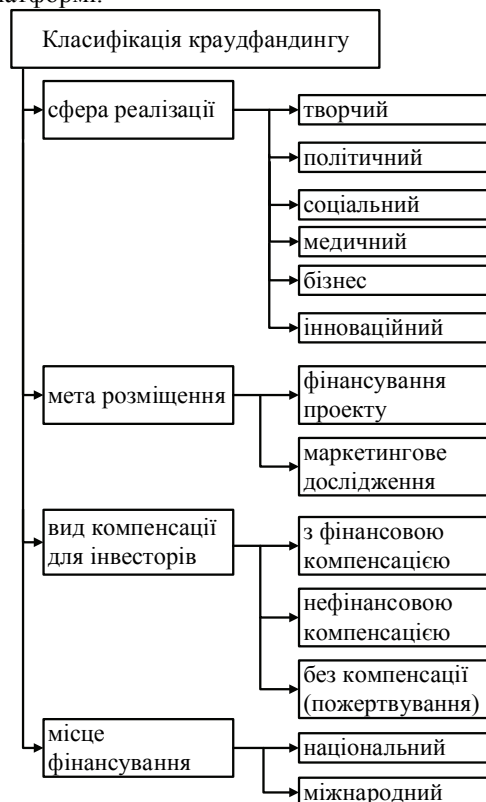


Рис. 2. Класифікація краудфандингу
[складено авторами на основі [5, 20, 21]]

Краудфандинг без компенсації («donation-based crowdfunding») – фінансування без повернення вкладень, коли відбувається колективне фінансування стартапу, без фінансових зобов'язань зі сторони проекту. Цей вид краудфандингу широко використовується для фінансування благодійних (збір коштів на

Оскільки технологія краудфандингу надає широкі можливості його застосування, краудфандинг можна класифікувати за такими ознаками (рис.2):

- залежно від сфери реалізації краудфандингового проекту (творчий, політичний, соціальний, медичний, бізнес, інноваційний (стартапи));
- залежно від місця фінансування краудфандингового проекту (національний, міжнародний);
- залежно від мети краудфандингового проекту (краудфандинг, кінцевою метою якого є фінансування проекту; краудфандинг, кінцевою метою якого є маркетингове дослідження);
- залежно від передбаченого виду компенсації для інвесторів (спонсорів) (з фінансовою компенсацією, нефінансовою компенсацією та без компенсації (пожертвування)).

Розглянемо детальніше останню ознаку наведеної класифікації. Фінансування проектів на краудфандингових платформах може суттєво відрізнятися за обсягом зобов'язань перед інвесторами та відповідальністю за реалізацію проекту. Це й зумовлює необхідність виділити три основні види краудфандингу за видом компенсації інвесторам – з фінансовою компенсацією, нефінансовою компенсацією та без компенсації (рис.3).



Рис. 3. Класифікація краудфандингу за видом компенсації
[складено авторами на основі [5, 20, 21]]

допомогу в лікуванні захворювання або на діяльність благодійної організації), соціальних та політичних проектів.

Краудфандинг з нефінансовою компенсацією інвесторам – найпоширеніший за кількістю платформ вид краудфандингу, завдяки якому здійснюється

фінансування різноманітних проектів, починаючи від креативних і закінчуючи складними технологічними продуктами.

Нефінансові компенсації можуть надаватися інвесторам як:

1) *попередні продажі* («reward-based crowdfunding») – збір коштів на виробництво конкретного товару від зацікавлених осіб в його одержанні (термін надання товару інвесторам обумовлюється, але не є обов'язковим);

2) *інша форма нефінансової винагороди* (згадування в проекті імені інвестора, особиста зустріч з творцями проекту, запрошення прийняти участь у профінансованій події, запрошення на концерт, згадка в титрах, перший зразок виробленого продукту, автограф та ін.).

У першому випадку, автори проектів обіцяють надати виготовлений продукт відразу після його виробництва, таким чином, інвестори стають першими власниками результату колективного фінансування. Однак, як зазначає І. Моллік [7], перешкодою цьому може стати не лише недофінансування проекту, але й його перефінансування, коли підприємець вимушений брати на себе зобов'язання на виготовлення більшої кількості товару протягом того самого часу.

Найуспішнішою платформою, яка працює за принципом нефінансової винагороди і, зокрема, пропонує модель попередніх продажів, є краудфандінгова платформа Кікстартер [22].

Краудфандинг з фінансовою компенсацією може існувати у таких формах:

1. *Колективне (народне) кредитування* («crowd-lending»): кредити для фізичних осіб; кредити для юридичних осіб; соціальні кредити.

Перевагою цього виду краудфандингу для кредиторів є гарантія повернення інвестованого капіталу з відсотками (виняток складає соціальне кредитування фізичних осіб, яке здійснюється переважно на безоплатній основі) відповідно до затвердженого графіку погашення кредиту; широкі можливості вибору об'єктів кредитування. Для авторів проектів цей вид краудфандингу привабливий простотою його отримання та нижчими процентними ставками, порівняно з банківськими.

Оскільки платформ для кредитування фізичних осіб у кількісному вираженні більше, ніж для юридичних осіб, то для фізичних осіб існують широкі можливості вибору умов кредитування, в той час як обсяги кредитів, наданих для юридичних осіб, складають значну частку інвестицій цього типу. Кредитування фізичних осіб може здійснюватися як у вигляді народного кредитування, так і у вигляді P2P кредитування [23], коли позичальник спілкується не зі знеособленою масою людей, а з безпосереднім кредитором. Краудфандінгова платформа в даному випадку виступає посередником та гарантом всієї процедури [20].

2. *Участь у прибутках* («royalty-based crowdfunding»).

У цьому випадку інвестори претендують на частину отриманого прибутку за результатами реалізації проекту.

Краудфандинг, що ґрунтується на участі у прибутках, переважно використовується в сфері фінансування творчих та розважальних проектів (музичних, розробки ігор, фільмів та ін.). З одного боку, для авторів проектів він дозволяє зберегти свою фінансову незалежність, а з іншого – забезпечити ефект співпричетності та фінансової вмотивованості для інвесторів.

3. *Частка в капіталі* («crowdinvesting»): пряме володіння; володіння через посередника; конвертована позика.

Цей вид краудфандингу передбачає, що інвестори стають власниками акцій або інших видів активів стартап-компанії пропорційно частці інвестованих коштів. Він привабливий як для інвесторів, так і для авторів проектів, так як часто є єдиною можливістю отримати капітал для їх втілення.

Через законодавчі обмеження, на відміну від країн Європи та Австралії, цей метод фінансування не набув широкого поширення у США. Лише у квітні 2012 року було прийнято новий закон, спрямований на дерегуляцію колективного фінансування та спрощення процедури залучення інвестицій (JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act) [24]). Цей закон дозволяє стартап-компаніям збирати до \$1млн. методом краудфандингу, без подання паперів та реєстрацій на продаж акцій, як це відбувалось раніше [25]. Подальші поправки в американське законодавство сприяли легалізації використання краудфандингу в якості джерела повноцінного інвестування у компанію не лише для підприємців із високим доходом, а й для всіх громадян. Як наслідок, кількість краудфандінгових платформ, як і залучені на них фінансові ресурси, з кожним роком збільшуються. Це сприяє створенню як нових високотехнологічних стартапів, так і компаній у сфері фінансових послуг із використанням сучасних технологій (використання відкритої архітектури, смарт-технологій та одночасного поєднання декількох джерел фінансування).

Дослідження механізму краудфандінгового фінансування проектів дозволило з'ясувати позитивні та негативні аспекти використання цього методу для його учасників. Краудфандінгові платформи пропонують інвесторам широкий спектр проектів для вибору прийнятних для них варіантів інвестування, дають можливість зекономити час на пошук об'єктів інвестування та забезпечують постійне інформування про проект.

Для підприємців краудфандинг дозволяє відносно швидко залучити фінансові ресурси, збільшує шанси на успіх проекту, дозволяє досягти оптимальної структури капіталу (краудінвестинг). Додатковою можливістю для підприємців є проведення маркетингового дослідження ринку, одночасно зі збором коштів. Проблемами, з якими найчастіше мають справи інвестори, є асиметричність інформації (інвестори мають недостатньо інформації щодо імовірності реалізації проекту), відсутність можливості здійснювати контроль за використанням коштів підприємцями. Асиметричність інформації призводить до того, що інвестори намагаються отримати додаткові дані щодо надійності проекту, виходячи з поведінки інших інвесторів (які володіють таким же рівнем

достовірної інформації про проект). У зарубіжній літературі така поведінка відома як *peer-effect* або *ефект колективної уваги* [5]. Можна припустити, що позитивний чи негативний вплив цього ефекту залежить переважно від перших інвесторів, оскільки всі наступні орієнтуються на їх вибір.

Розвиток краудфандингової платформи приводить до зростання як кількості проектів, що намагаються залучити інвестиції на ній, так і кількості інвесторів, зацікавлених у ефективному вкладенні капіталу. В той же час, якщо збільшення кількості інвесторів є однозначно позитивним явищем для платформи, то тенденція збільшення кількості проектів може мати як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, збільшення кількості проектів зменшує імовірність, що кожний з них буде успішно профінансовано (платформа може частково нейтралізувати цей ефект, проводячи більш жорстку модерацію проектів та привертаючи увагу інвесторів до тих, що близькі до досягнення фінансової мети). З іншого боку, велика кількість проектів збільшує різноманітність потенційних об'єктів інвестування (для нефінансової форми компенсації це дозволяє мати ширший вибір товарів), що сприяє збільшенню зацікавленості до них з боку інвесторів. Це активізує обмін досвідом між підприємцями, а платформа може собі дозволити залучати ширше коло консультантів вузької спеціалізації, що, в свою чергу, підвищує якість проектів та їх шанси бути профінансованими.

У світовій практиці обсяги краудфандингового фінансування стрімко зростають разом з іншими формами альтернативного онлайн фінансування. Згідно щорічних звітів з ринку альтернативних фінансів, що видаються бізнес-школою Кембриджського університету [26], у 2015 році глобальний ринок склав 145,3 млрд дол. США, що на 264% більше, порівняно з 2014 роком. Найбільшу частку глобального ринку отримав Китай (101,69 млрд дол., темп його росту за 2014-2015 рр. склав 319%). Крім Китаю, в першу п'ятірку лідерів альтернативного фінансування також увійшли США (36,17 млрд дол., темп росту за аналогічний період склав 213%), Великобританія (4,9 млрд дол., темп росту – 71%), Японія (0,36 млрд дол., темп росту – 188%) та Франція (0,35 млрд дол., темп росту – 90%). Перша трійка лідерів має значний відрив як від інших країн, так і між собою. Трійка лідерів цього ринку за обсягом фінансування на душу населення є незмінною, але США випереджають Китай і розрив між лідерами є менш суттєвим: США – 112,14 дол., Китай – 74,16 дол., Великобританія – 72,41 дол. За цим показником в першу п'ятірку потрапляють Нова Зеландія – 58,27 дол. та Естонія – 26,66 дол..

Існує думка, що до 2020 року загальна сума інвестицій, отриманих проектами внаслідок краудфандингу у світі, сягне 500 млрд дол. на рік [27].

В Україні краудфандинг знаходиться в початковому стані розвитку. На сьогодні функціонують такі вітчизняні краудфандингові майданчики, як *Спільнокошт* або *BigIdea* [28] (найбільша вітчизняна краудфандингова платформа, орієнтована на проекти з розвитку сильного й відкритого суспільства, ініціативи активних громадян); *Na-Starte* [29] (платформа, що

дозволяє зібрати кошти на фінансування різноманітних стартапів, у випадку отримання необхідного обсягу фінансування для реалізації проекту, винагорода платформи складає 8% від зібраних коштів); *Сім зірок* [23] (платформа для взаємного фінансування між приватними особами, де можна вкласти гроші в цікавий проект та отримати додатковий прибуток або позику від приватних осіб без відсотків).

Погоджуючись з О.С. Марченко, зазначимо, що цей метод фінансування в Україні не набув такого поширення як в економічно розвинених країнах світу [11, с.44]. Причинами цього найчастіше називають: низький рівень доходів, унаслідок чого переважна більшість населення використовує їх на поточне споживання; низький рівень фінансової грамотності населення, що призводить до низького рівня мотивації до здійснення колективного фінансування; тінізація економіки та низький рівень довіри до фінансових установ та посередників.

ВИСНОВКИ

З огляду на динамічний розвиток краудфандингу та збільшення кількості краудфандингових платформ у світі, цей метод фінансування має гарні перспективи застосування не лише на фінансових ринках економічно розвинених країн, але й в Україні. Цьому сприяє різноманіття видів краудфандингу та переваги колективного фінансування, що дозволяє врахувати інтереси авторів проектів (стартапів) та інвесторів, забезпечити прозоре та ефективне фінансування.

Для успішного розвитку краудфандингу в нашій країні необхідно вдосконалювати нормативно-законодавчу базу, зокрема, у частині захисту прав інвесторів, унаслідок існуючих ризиків не виконання підприємцями взятих на себе зобов'язань; сприяти підвищенню фінансової грамотності серед населення, розвивати навички управління фінансами та бізнес-планування серед засновників стартапів завдяки організації тренінгів, курсів. На нашу думку, краудфандинг, у випадку успішного вирішення зазначених проблем, здатний створити конкуренцію традиційним методам фінансування, що пропонуються на ринку фінансових послуг.

Список використаних джерел

1. Hamari, Juho; Sjöklint, Mimmi; Ukkonen, Antti (2016). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*. 67 (9): 2047–2059. doi:10.1002/asi.23552
2. Agrawal A. Crowdfunding: Geography, Social Networks, and the Timing of Investment Decisions / A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb. // *Journal of Economics & Management Strategy*. – 2015. – С. 253–274.
3. Agrawal A. Are Syndicates the Killer App of Equity Crowdfunding? / A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb. // *California Management Review*. – 2016. – №3. – С. 111–124.
4. Catalini C. Can Equity Crowdfunding Democratize Access to Capital and Investment Opportunities? / C. Catalini, C. Fazio, F. Murray., 2016. – 15 с. – (Lab for Innovation Science and Policy Report). – (MIT Innovation Initiative).

5. Belleflamme P. Understanding the Strategies of Crowdfunding Platforms / P. Belleflamme, N. Omrani, M. Peitz. // CESifo DICE Report. – 2016. – №14. – С. 6-10.
6. Cumming D. Crowdfunding Models: Keep-It-All vs. All-Or-Nothing / D. Cumming, G. Leboeuf, A. Schwienbacher., 2015. – 41 с. – (Paris December 2014 finance meeting EUROFIDAI-AFFI paper).
7. Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study / Ethan Mollick. // Journal of Business Venturing. Volume 29, Issue 1 – 2014. – С. 1–16.
8. Kuppuswamy V. Crowdfunding creative ideas: the dynamics of project backers in Kickstarter [Електронний ресурс] / V. Kuppuswamy, B. Bayus. – 2013. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2391270_code1731389.pdf.
9. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №1. – С. 172–182.
10. Ковальова А.Ю. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.html.
11. Марченко О.С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 4(15). – 2013. – С. 26–35.
12. Марченко О.С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – №2. – С. 37–46.
13. Марченко О.С. Техніко-технологічні умови розвитку краудфандингу в Україні / О.С. Марченко. // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – №1(16). – С. 22–34.
14. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи / В.О. Огородник. // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – №3. – С. 103–105.
15. Howe J. The Rise of Crowdsourcing [Електронний ресурс] / J. Howe. // Wired. – Issue 1406. – June 2006. – Режим доступу: <http://archive.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>
16. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.randomhouse.com/book/83579/crowdsourcing-by-jeff-howe/9780307396204/>
17. Schwienbacher A. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures [Електронний ресурс] / A. Schwienbacher, B. Larralde // SSRN Electronic Journal. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.em-a.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/CROWD_OUP_Final_Version.pdf.
18. Жданова Д. Краудфандинг – это что? [Електронний ресурс] / Д. Жданова // Платформа для спільного фінансування креативних проектів. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://smipon.ru/articles/crowdfunding-eto-cto>
19. Crowdfunding [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/us/crowdfunding>
20. Что такое Краудфандинг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding
21. Crowdfunding: major trends research notes [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.slideshare.net/The_Cambrian_Cloud/crowdfunding-23952092
22. Kickstarter [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kickstarter.com/>
23. P2P финансирование: возможность вложить деньги [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://simzirok.com/>
24. Jumpstart Our Business Startups Act [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://en.wikipedia.org/wiki/Jumpstart_Our_Business_startups_Act
25. Перспективы краудфандинга: в США – закон, в России – мошенничество [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://republic.ru/future/perspektivy_kraudfandinga_v_ssha_zakon_v_rossii_mos_hennichestvo-875352.xhtml.
26. Global insights from regional Alternative Finance studies - KPMG [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/uk/pdf/2016/10/global-alternative-finance-report-web.pdf>
27. Краудфандинг у розмірі \$500 млрд на рік та інші тренди fintech-стартапів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imena.ua/blog/fintech-future/>
28. Спільнокошт – краудфандинг в Україні. Велика Ідея [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://biggggidea.com/>
29. Na-Starte – тут народжуються ідеї - Na-Starte.com [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://na-starte.com/>

СКУБІЛІНА

Анастасія Вікторівна
skubilina@donnuet.edu.ua

УДК 331.1

СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

STRUCTURAL COMPONENTS OF HUMAN CAPITAL



аспірант, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

Стаття присвячена обґрунтуванню основних структурних компонентів людського капіталу. Основні елементи, такі як знання, уміння, досвід, здоров'я, мотивація, культура піддаються критичному аналізу щодо правомірності віднесення до складу людського капіталу.

Статья посвящена обоснованию основных структурных компонентов человеческого капитала. Основные элементы, такие как знания, умения, опыт, здоровье, мотивация, культура подвергаются критическому анализу относительно правомочности отнесения в состав человеческого капитала.

The article is devoted to substantiation key structural components of human capital. Key elements such as knowledge, skills, experience, health, motivation, culture are subjected to critical analysis about the legality of the classification of human capital.

Ключові слова: людський капітал, знання, здоров'я, мотивація, мобільність, культура, досвід

Ключевые слова: человеческий капитал, знания, здоровье, мотивация, мобильность, культура, опыт

Keywords: human capital, knowledge, health, motivation, mobility, culture, experience

ВСТУП

Теорія людського капіталу налічує велику кількість наукових доробків як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких слід виділити: В. Антонюк [3], С. Волошину [1], О. Грішнову [2;5], І. Соболеву [11], Г. Тугускіну [8], П. Шевцова [9] та ін. Однак, враховуючи велику теоретичну базу, існує невизначеність та неоднозначність думок вчених щодо віднесення тих чи інших структурних елементів до складу людського капіталу, що обумовлює виникнення різних методичних підходів до оцінки вартості людського капіталу.

МЕТА РОБОТИ полягає в обґрунтуванні складу структурних компонентів людського капіталу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці.

При обґрунтуванні елементів людського капіталу використано загальнонаукові методи аналізу та синтезу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Людський капітал – «це соціально-економічна категорія, яка відображає сформовані унаслідок інвестицій у здоров'я, знання, уміння, навички, досвід, мотивацію, культуру та інші характеристики людини економічної, які приносять дохід» [1, с. 216].

В залежності із віднесенням до структури людського капіталу знань та здібностей О. Грішнова охарактеризувала два підходи: традиційний та альтернативний. Прихильники першого (А. Маршалл, Дж. Міль, Г. Сіджуїк та ін.) не відносили до категорії «капіталу» людину як таку, а тільки її знання та професійні навички. Прихильники альтернативного підходу (Л. Вальрас, Дж. Коулман, І.Фішер та ін.) ототожнювали людину та її вроджені характеристики із капіталом [2, с. 25].

Аналіз наукових праць вчених щодо структурного наповнення категорії людського капіталу підтвердив різноманітність наукових підходів та дискусійність даної проблеми (табл. 1). Загалом думки вчених однакові в тому, що знання, освіта та здоров'я є головними та базовими елементами у структурі людського капіталу. Освіта – це результат засвоєння певних знань, умінь та навичок, а знання – це певний результат інтелектуальної діяльності людини. Таким чином, категорія «освіта» є більш ширшою та включає в себе категорію «знання». Так, людина з вищою освітою має більші конкурентні переваги на ринку та приносить більший економічний ефект на підприємстві, ніж людина з базовою середньою освітою. Проте порівнюючи двох індивідів за однакових рівних умов, які мають один і той же рівень освіти, запрошення на роботу отримає той, хто володіє кращими знаннями, вміннями та навичками.

Таблиця 1

Систематизація наукових поглядів на структуру людського капіталу

Елемент Автор	Знання	Освіта (загальна та професійна)	Кваліфікація	Уміння	Вроджені / набуті здібності	Навички	Здоров'я	Мотивація	Мобільність	Досвід	Інформованість	Культура	Цінності	Менталітет	Добробут (рівень, життя)	Цілові і суспільні риси
В. Антонюк, [3, с. 11]	+				+		+	+	+							
О. Білик [4, с. 9]	+			+		+	+		+	+	+					
О. Грішнова [5, с. 12]	+		+	+			+	+			+					+
Г. Зелінська [6, с. 9]		+			+	+	+	+			+	+	+	+		
Л. Михайлова [7, с. 338]	+	+	+				+								+	
Г. Тугускіна [8, с. 18]	+				+		+	+		+		+				
П. Шевцов [9, с. 15]	+	+			+		+	+		+						

Фізично та психічно здорова людина здатна ефективно працювати та досягати успіхів у роботі. Якщо ж людина занедужала, то вона на період хвороби втрачає здатність працювати, що відповідно створює втрати доходу як для самого працівника, так і для підприємства в цілому.

Уміння – це здатність людини на досить високому рівні виконувати певні дії на основі набутих знань та навичок. Відповідно навички є формуючим елементом вміння.

Більшість авторів здібності людини відносять до складу людського капіталу [3, с. 11; 6, с. 9; 8, с. 18; 9, с. 15], оскільки саме здібності визначають успіх у певному виді діяльності людини. Проте, здібності є вродженими психічними властивостями людини, тому їх не правомірно відносити до складу людського капіталу, оскільки вони не формуються у результаті інвестицій. Вони є вихідною умовою при визначенні результативності опанування певних видів знань та визначають ефективність інвестицій [10, с. 145].

Мотивація передбачає проактивне виконання роботи працівником, тому вона безпосередньо впливає на величину результатів діяльності, а й отже й дохід, що є причиною віднесення до складу людського капіталу.

Компонент мобільності присутній у наукових роботах декількох вчених [3, с. 11; 4, с. 9], проте більшість авторів даний елемент не включають до структури людського капіталу. Так, І. Соболева аргументує це тим, що мобільність впливає лише на ефективну реалізацію людського капіталу збільшуючи доходи індивіда, при цьому розмір індивідуального людського капіталу залишається без змін [11, с. 8]. Так, при зміні місяця роботи людина може отримувати більшу або меншу заробітну плату і відповідно приносити організації різну величину прибутку, проте якісні характеристики, такі як, здоров'я і знання можуть залишатись без змін, таким чином, мобільність не впливає на якісне наповнення людського капіталу. Однак, виходячи із визначення категорії «людського капіталу» до нього відносять певні характеристики,

які сформовані внаслідок інвестицій та приносять дохід, таким чином, мобільність варто відносити до складу людського капіталу. Оскільки пошук нового місця передбачає додаткові витрати (інвестиції), а за рахунок більш ефективного використання людського капіталу змінюється величина прибутку. На мікрорівні (рівень підприємства) мобільність можна визначати як кар'єрне зростання працівника. А на макрорівні мезорівнях – зміна працівником певної компанії чи то в межах певного регіону, чи на міжнародному рівні.

Працедавці зазвичай віддають перевагу працівнику з великим стажем роботи аніж молодому спеціалісту, який щойно закінчив навчання. Адже досвід є практичним підтвердженням наявних знань та умінь людини та умовою якісного виконання роботи, що безпосередньо впливає на розмір доходів працівника та підприємства.

Культура – структурний компонент людського капіталу, оскільки вона є умовою ефективної комунікації всередині окремої організації чи соціуму, що сприяє гармонізації виробничих відносин та синергетичному ефекту від діяльності колективів.

Інформованість, цінності, менталітет, ділові риси та добробут впливають на успішне формування та реалізацію людського капіталу, проте їх не варто відносити до системоутворюючих компонентів людського капіталу. До того ж дані компоненти важко піддаються вартісній оцінці.

Підсумовуючи до структури людського капіталу слід відносити наступні компоненти: освіта (знання, вміння, навички), здоров'я, досвід, мотивацію, мобільність, культуру.

ВИСНОВКИ

Під час критичного аналізу наукових точок зору щодо віднесення певних компонентів до структури людського капіталу визначено загальноприйняті компоненти, які не викликають спірних моментів та поодинокі характеристики які потребують подальшого обґрунтування. У підсумку до структури людського капіталу пропонуємо відносити наступні

компоненти: освіта (знання, уміння, навички), здоров'я, досвід, мотивацію, мобільність, культуру.

Список використаних джерел

1. Волошина С.В. Понятійний базис категорії «людський капітал» / С.В. Волошина, А.В. Скубіліна // Інтелект XXI. – 2016. - № 6 – С. 209-218.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: монографія / О.А. Грішнова. – К.: Товариство «Знання», 2001 – 254 с.
3. Антонюк В.П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу в Україні: автореф. дис. ... доктора екон. наук: спец. 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / В.П. Антонюк – Донецьк, 2008. – 44 с.
4. Білик О.М. Мобільність в системі людського капіталу: методика оцінювання та напрями активізації: автореф. дис.... кандидата екон. наук: спец. 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / О.М. Білик – Київ, 2009. – 21 с.
5. Грішнова О.А. Формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки: автореф. дис. ... доктора екон. наук: спец. 08.09.01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / О.А. Грішнова – Київ, 2002. – 49 с.
6. Зелінська Г.О. Регіональні особливості формування і реалізації людського капіталу: автореф. дис. ... кандидата екон. наук: спец. 08.09.01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / Г.О. Зелінська – Львів, 2004. – 24 с.
7. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: [монографія] / Л.І. Михайлова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
8. Тугускина Г.Н. Человеческий капитал предприятия: теория, методология, оценка: автореф. дис.... доктора екон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (специализация 8: экономика труда) / Г.Н. Тугускина – Москва, 2011. – 46 с.
9. Шевцов П.А. Методология статистического исследования влияния уровня и качества жизни населения на формирование человеческого капитала: автореф. дис. ... доктора екон. наук: спец. 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика / П.А. Шевцов – Москва, 2012. – 52 с.
10. Мельничук Д.П. Складові людського капіталу: традиційний та альтернативний підходи / Д.П. Мельничук // Облік і фінанси. – 2014. - №1 (63). – С. 144-148.
11. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала: [научный доклад] / И.В. Соболева. – М.: Институт экономики РАН, 2009. - 50 с.

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, в.о. ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

УДК 338.242.2:[65.012.122:338.43]

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДСИСТЕМИ ІНТЕГРОВАНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ У СИСТЕМАХ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ, ВИРОБНИЧИХ ОБ'ЄДНАНЬ КРАЇНИ

APPROACHES TO THE DEFINITION EVALUATING CRITERIA OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE INTEGRATED ECONOMIC DIAGNOSTIC SUBSYSTEM IN STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEMS OF ACTIVITY BUSINESS, COUNTRY'S PRODUCTION ASSOCIATIONS

У даній науково-практичній статті обґрунтовано цілий ряд підходів до визначення загальних та часткових критеріїв оцінки економічної ефективності (рентабельності) для підсистеми інтегрованої економічної діагностики. Розглянуто деякі домінуючі критерії оцінки економічної ефективності (продуктивності), які оцінюють якісні характеристики інформаційної системи функцій інтегрованої економічної діагностики і ін.

В данной научно-практической статье обосновано целый ряд подходов к определению общих и частных критериев оценки экономической эффективности (рентабельности) для подсистемы интегрированной экономической диагностики. Рассмотрены некоторые доминирующие критерии оценки экономической эффективности (производительности), которые оценивают качество информационной системы подсистемы интегрированной экономической диагностики и др.

This scientific article substantiates a number of approaches to determine total and partial evaluation criteria of economic efficiency (profitability) for of the integrated economic subsystem diagnostics. Some considered the dominant assessment criteria of economic efficiency (productivity) to assess the quality of the information system functions of the integrated economic diagnostics, others.

Ключові слова: визначення, виробничі об'єднання, діяльність, економічна ефективність, інтегрована економічна діагностика, країна, критерії, оцінка, підприємство, підхід та система стратегічного керування

Ключевые слова: деятельность, интегрированная экономическая диагностика, критерий, научно-производственное объединение, определение, оценка, подсистема, подход, промышленное предприятие, система стратегического управления, страна, экономическая эффективность и цель

Keywords: Activity, Integrated economic diagnostics, criterion, Scientific and production association, Definition, Assessment, subsystem, an approach, Industrial enterprise, System of strategic management, a country, Economic efficiency, target

ВСТУП

При характеристиці мети функції інтегрованої економічної діагностики дуже важливо чітко визначити її критерії оцінки економічної ефективності (рентабельності), тобто ті показники, за якими можна судити про ступінь і повноту реалізації цілі. Виробничо-господарська політика вимагає отримання для цілей системи стратегічного управління всебічної інформації при мінімальних затратах на її формування та перетворення. Виходячи із цієї посилки необхідним логічним елементом системного підходу у процесі створення підсистеми інтегрованої економічної діагностики має бути визначення такого критерію оцінки економічної ефективності (результативності) її функціонування, за величиною якого можна було б судити про перевагу того чи іншого варіанта побудови функції управління, ін.

Якщо генеральна мета підсистеми управління виражається її цільовою функцією, то критерій оцінки економічної ефективності (рентабельності) являє чисельне вираження цільової функції. При цьому слід зазначити той факт, що вибір критерію

оцінки економічної ефективності (продуктивності) - показника, який дозволяє судити про ступінь і повноту реалізації мети, - представляє у даний час одну із найбільш складних та дискусійних проблем. При формуванні такого критерію оцінки економічної ефективності (якості) як для усього виробництва у цілому, так і для різних систем управління й їх частин виникають значні труднощі теоретико-методологічного характеру. Саме цим можна пояснити той факт, що проєктувальники систем управління та дослідники вчені-економісти у літературних працях і науково-дослідних роботах із питань управління [1-10] та інших, до цих пір не мають загальновизнаного критерію оцінки економічної ефективності, проєктувати й формувати функціонально розвинуті системи стратегічного управління спеціального призначення, без якого дуже важко. Такий стан змушує розробників систем управління у кожному конкретному випадку висувати якісь свої критерії оцінки економічної ефективності, далеко не завжди задовільні за змістом, що, у кінцевому рахунку, нерідко негативно позначається на якості створюваних систем прогресивного управ-

ління і інше.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні цілого ряду підходів до визначення загальних та часткових критеріїв оцінки економічної ефективності (якості) із точки зору прийнятності їх для функції інтегрованої (сукупної) економічної діагностики.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічним базисом науково-практичної статті виступає діалектичний метод і змістовні положення теорії підсистеми інтегрованої економічної діагностики та системи стратегічного управління. У процесі дослідження знаходили використання наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретико-методологічного узагальнення і формулювання конклюдентів); *монографічний* (при дослідженні теоретичних та практичних методик підсистеми інтегрованої економічної діагностики і системи стратегічного управління фірм); *економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, порівняльний* (при комплексному аналізі та оцінці стану функції інтегрованої економічної діагностики у системі стратегічного управління); *групування* (із метою надання характеристики сучасної прогресивної практики підсистеми інтегрованої економічної діагностики у системі стратегічного управління), ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

У даний час запропонований цілий ряд підходів до визначення загальних і часткових критеріїв оцінки економічної ефективності (якості). Розглянемо деякі критерії оцінки економічної ефективності (дієвості), які оцінюють якість інформаційних систем управління: 1). Критерій мінімуму суми витрат на виробництво інформації та втрат у сфері управління від її неповноти і недостатньо високої якості; 2). Критерій максимуму сумарної цінності одержуваних даних при завданих витратах різних ресурсів; 3). Критерій мінімуму суми витрат усіх ресурсів при завданій програмі випуску системи інформації, тобто при завданих номенклатурі вихідних показників та характеристиках, їх періодичності, терміновості, достовірності.

Дослідження наведених критеріїв оцінки економічної ефективності (продуктивності) із точки зору прийнятності їх для підсистеми інтегрованої економічної діагностики показує, що два перших із них у теоретичному відношенні мають певну перевагу і пріоритет перед третім, так як вони розглядають систему інформаційних даних, по-перше, як частину системи стратегічного управління та, по-друге, як частину усієї системи управління виробничо-господарською діяльністю. Проте, у силу ряду причин їх застосування у реально існуючих у науково-виробничих об'єднаннях і на промислових підприємствах умовах практично неможливо та позбавлене значного сенсу. Справа у тому, що якщо витрати на створення і розвиток систем стратегічного управління можуть бути при діючій організації бухгалтерського обліку відображені досить точно, то втрати від неповноти, неякісності інформаційних даних через відсутність методів їх кількісної оцінки врахувати абсолютно неможливо. Неможливо також

через відсутність відповідного зваженого апарату виміряти у досить коректному вигляді цінність використовуваних у системі стратегічного управління даних та інше.

ВИСНОВКИ

Тому, із точки зору практичного застосування, на наш погляд, більш привабливим слід визнати третій критерій оцінки економічної ефективності (коефіцієнт корисної дії), який ставить у центр проблеми процес виробництва інформаційних даних, а також величину витрат ресурсів. Однак, незважаючи на те, що критерій мінімуму витрат значно спрощує проблему оцінки якості створюваних систем стратегічного управління, слід зазначити і один його суттєвий недолік – він не відображає справжньої економічної ефективності системи управління. Крім того, всі три розглянутих вище критерії оцінки економічної ефективності (корисного впливу), виражаючись абсолютною величиною, далеко не завжди прийнятні для порівняльної оцінки паралельно створюваних та функціонуючих систем стратегічного управління. Серед перспектив подальших розвідок у вищезазначеному напрямку значною актуальністю відзначається питання пов'язане із пошуком критерію оцінки економічної ефективності на базі загального теоретико-методологічного підходу стосовно до підсистеми інтегрованої економічної діагностики і інше.

Список використаних джерел

1. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / под ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 368 с.
2. Армстронг, М. Performance Management. Управление эффективностью работы / Армстронг М., Бэрон А.; пер. с англ. – Москва: НРРО, 2005. – 384 с.
3. Браун, М.Г. Сбалансированная система показа-телей: на маршруте внедрения / М.Г. Браун; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
4. Войтов, А. Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности [Текст]: методология измерения и оценки / А.Г. Войтов; Изд.-торговая корпорация "Дашков и К". – Москва: Дашков и К°, 2013. – 230 с.
5. Иванов, Ю. Б. Конкурентные преимущества: оценка, формулирование та розвиток / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова.-Х.: ИНЖЕК, 2008.-352 с.
6. Мельников, Р.М. Оценка эффективности общественно значимых инвестиционных проектов методом анализа издержек и выгод [Текст]: учеб. пос. / Р.М. Мельников. - М.: Проспект, 2016. – 239 с.
7. Пономаренко, В.С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем [Текст] / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець. – Х.: ХНЕУ, 2009. – 384 с.
8. Райзберг, Б.А. Целевые программы в системе государственного управления экономикой [Текст] / Борис Абрамович Райзберг. – Москва: Маросейка: Лаборат. Книги, 2012. - 331с.: ил., табл.; ISBN 978-5-903271-79-5.
9. Сухарев, О.С. Теория эффективности экономики = The theory of effectiveness of economy / О.С. Сухарев. – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 367, [1] с.: илл., таблиц.
10. Царев, В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций: [разработка стратегий, методы оценки рисков, моделирование задач] / В.В. Царев. – СПб. [и др.]: Питер, 2004 (ГПП Печ. Двор). – 460 с.: ил., табл.

ЗАХОЖАЙВалерій Борисович
zakhozay56@mail.ru

УДК 004.9:338.512+334.716

**A TECHNICAL APPROACH TO
ASSESSMENT OF THE LEVEL OF
INFORMATION SUPPORT FOR
AN INDUSTRIAL ENTERPRISE
COSTS MANAGEMENT****ЧЕРНЯЄВА**Олександра Олександрівна
alexxsandra777@gmail.com

д.е.н., професор. Директор
Інституту міжнародної
економіки та фінансів ім. Святої
Великої княгині Ольги
«Приватного акціонерного
товариства» Вищий навчальний
заклад «Міжрегіональна Академія
управління персоналом» (м. Київ)

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К
ОЦЕНКЕ УРОВНЯ
ИНФОРМАЦИОННОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЗАТРАТАМИ
ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ**

викладач, здобувач «Приватного
акціонерного товариства» Вищий
навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія
управління персоналом»

Modern transformations of the national economy require enterprises find effective ways to costs management. Their optimization will support and develop competitive advantage in the market with limited resources and financial capabilities. Under these circumstances, the key criterion of efficiency cost management processes of enterprises is their level of information support. Identification and assessment of such level is very important procedure both for the enterprise and external users for a variety of information, so today is the object of close attention of many experts and scientists. Researches have shown that the existing methods of assessment of the level of information support for costs management have several disadvantages and therefore require careful development, in particular the formation of such a technical approach to assessment, which will complex determine the level of information support for an enterprise costs management and the factors affecting it. This, in turn, will improve the efficiency of management decisions to optimize costs of enterprises.

The Purpose of the article is to substantiate the technical approach to assessment of the level of information support for an industrial enterprise costs management based on determination of four blocks of partial parameters, calculation of generalizing and integral indicators of information support assessment, which enable to identify its level on an appropriate scale.

An integral component of the costs management system of enterprises stands its information support, which is a complex and dynamic process, and therefore requires adequate assessment. Determined that the substance of information support for cost management (ISCM) it is advisable to form on functional grounds for the purpose of assessment. This was the basis for the foundation of partial parameters of ISCM assessment for four blocks subject to specific of industrial enterprises activities: block A (general cost information parameters); block B (functional parameters of ISCM); block C (communication parameters of ISCM); block D (organizational and managerial parameters of ISCM). It is proposed to determine the level of ISCM by using the integral indicator, which consists of generalizing indicators by blocks of partial parameters. For the purpose of economic interpretation of the integral indicators of ISCM assessment it is develop a scale that characterizes its level (high, adequate, mean, low or critical). The suggested technical approach to assessment of the ISCM level was tried in practical activities of industrial enterprises of the Kyiv region.

Consequently, the assessment of the level of information support for costs management by the present technical approach will allow to industrial enterprises complex determine the level of ISCM by blocks of parameters, timely detection of deviations from the set standards, implement measures to improve or correct deficiencies in order to improve the general level of ISCM and process optimization of cost management.

В статье рассмотрена необходимость и сущность информационного обеспечения для целей управления расходами предприятия, а также его содержательное наполнение по функциональному признаку такого управления. Для устранения недостатков существующих методик оценки уровня информационного обеспечения управления расходами (ИОУР) обоснован методический подход, основанный на определении уровня ИОУР на основе интегрального показателя. Расчет данного показателя предлагается проводить с помощью вычисления обобщающих показателей оценки ИОУР по четырем блокам частных параметров, характеризующих общие параметры информации о расходах, функциональные, коммуникационные и организационно-управленческие параметры ИОУР. Для характеристики уровня информационного обеспечения управления расходами разработана шкала значений его интегрального показателя. Также в статье проведена апробация представленного

методического подхода к оценке уровня ИОУР в практической деятельности промышленных предприятий. Выявлено, что уровень информационного обеспечения исследуемых предприятий разный, что соответственно отражается на процессах управления расходами.

Keywords: *information support; costs management; assessment; technical approach; blocks of parameters assessment*

Ключевые слова: *информационное обеспечение; управление расходами; оценка; методический подход; блоки параметров оценки*

INTRODUCTION

In the context of Ukraine's emerging economy, ensuring an optimum cost level is one of the key areas of improving competitive advantages and increasing profits of industrial enterprises due to resources saving and their rational use. However, the efficiency of costs management and optimization processes currently depends on proper organization of their information support. Such a requirement necessitates assessment of the level of information support for an industrial enterprise costs management, which serves as a very significant procedure for both the enterprise itself and various external information users that can include public authorities, financial organizations, suppliers, consumers, business associates, competitors and others. Under such circumstances, shaping a technical approach to assessment of the level of information support for costs management becomes a prerequisite for improving the effectiveness of managerial decisions as to their optimization and rational use of enterprises' resources.

BRIEF LITERATURE REVIEW

Substantial contributions to development of issues concerning enterprise costs management, including by explaining the theoretical and methodological aspects of their assessment, have been made by such outstanding domestic and foreign scholars as A.A. Mazaraki (2016) [1], P. Drucker (2012) [2], J. Dehez (2014) [3], A.A. Pylypenko, I.P. Dzyobko, O.V. Pysarchuk (2011) [4], D. Jobin (2008) [5], L.D. Vorobyova, L.A. Kvyatkovska (2013) [6], I.V. Lisovskyi (2015) [7] and others. The problems of information support for an enterprise management processes are considered in the works of such scholars as S. Ashmarina, A. Zotova (2016) [8], R.T. Rust, T. Ambler, G.S. Carpenter, V. Kumar, R.K. Srivastava (2004) [9], I. Chernyavska (2009) [10], S.M. Petrenko (2007) [11], P.O. Kutsyk, L.H. Medvid, V.O. Shevchuk, D.O. Kharynovych-Yavorska (2015) [12], V. Kuziv (2008) [13], S.A. Kuznetsova (2007) [14], B. Barmakov (2009) [15] and others. At the same time, a number of issues relating to creation of an effective base for assessment of the level of information support for an enterprise costs management that would provide complete, reliable and timely information on them for management purposes remain open. In particular, the following ones can be mentioned among them: defining the constituent elements of information support for cost management and the system of indicators for its assessment; search for a single criterion of information support for cost management efficiency with due regard for the specifics of enterprise activity; choice of a method for assessment and

construction of a generalizing and integral indicators which characterize the level of information support for an enterprise costs management.

STATEMENT OF THE PROBLEM

The **PURPOSE** of the article is to substantiate the technical approach to assessment of the level of information support for an industrial enterprise costs management based on determination of four blocks of partial parameters, calculation of generalizing and integral indicators of information support assessment, which enable to identify its level on an appropriate scale.

RESEARCH METHODS: marketing methods (the setting of the parameters of the evaluation), analytical methods (analysis of the current literature and statistical data of enterprises), of comparison (the comparative analysis of the level of information support of cost management of industrial enterprises), table method (to build tables), scientific methods: integrated and systemic approaches (when you define the stages assess the level of information support of cost management, the choice of the generalizing and integrated indicators).

RESULTS

Our study of the process of operation of the enterprise costs management system showed that information support represents its integral part underpinning the entire costs management functional block – from their accounting, assessment and planning to identification of their optimization areas. In this connection, information support is a complex, meaningful and dynamic process requiring adequate assessment in order to improve costs management efficiency at an enterprise. A study of the existing literature [4, 6-8, 10-14] enabled to conclude that there is no single technique, single approach to assessment of the level of enterprise information support; what is more, the assessment process becomes more complicated due to the following factors: multi-directionality of the components of information support for costs management and complexity of their combination into a single system; lack of a generally accepted system of criteria and indicators of ISCM assessment; presence of various types of costs accounting, various approaches to and methods of their planning and rationing at enterprises; limited possibilities of enterprises in obtaining necessary information for costs management purposes from external sources within specified time and of required quality; and lack of a single integral indicator characterizing the ISCM level. To eliminate negative influence of the above factors there is a good reason to primarily consider the contents of information support for costs management, which is

suggested to be formed along functional lines of such management:

- 1) an information base for accounting and assessment of costs, which is composed of accounting and analytical support for costs management;
- 2) an information basis for performing diagnosis of costs management efficiency;
- 3) an information base for costs planning and rationing;
- 4) an information basis for search, identification and substantiation of reserves for cost optimization;
- 5) an information base for costs management organization and control over implementation of managerial decisions.

Based on specialist literature studied [5, 10, 11, 12, 14], we suggest assessing the level of information support for an industrial enterprise costs management in stages presented in Figure 1.

Accounting and analytical support for enterprise costs management serves as an information basis for assessment of the ISCM level. The above-proposed structural elements of ISCM have become a basis for

substantiation of partial parameters of ISCM assessment by the following blocks:

- 1) block A – contains general cost information parameters (a_i), which reflect information acquisition and transmission quality, as well as its potential value for costs management processes;
- 2) block B – contains functional parameters of ISCM (b_i), which reflect the information support level by functions of industrial enterprise costs management with identification of sectoral specifics of such management;
- 3) block C – contains communication parameters of ISCM (c_i), which reflect the level of efficiency of costs-related information flows motion and processing, the degree of information exchange among organization departments, enterprise management levels and cost centers, as well as technological effectiveness and the degree of communicativeness of information users;
- 4) block D – contains organizational and managerial parameters of ISCM (d_i), which reflect qualification profiles of information support specialists, as well as processes of organization and coordination of managerial functions with ISCM.

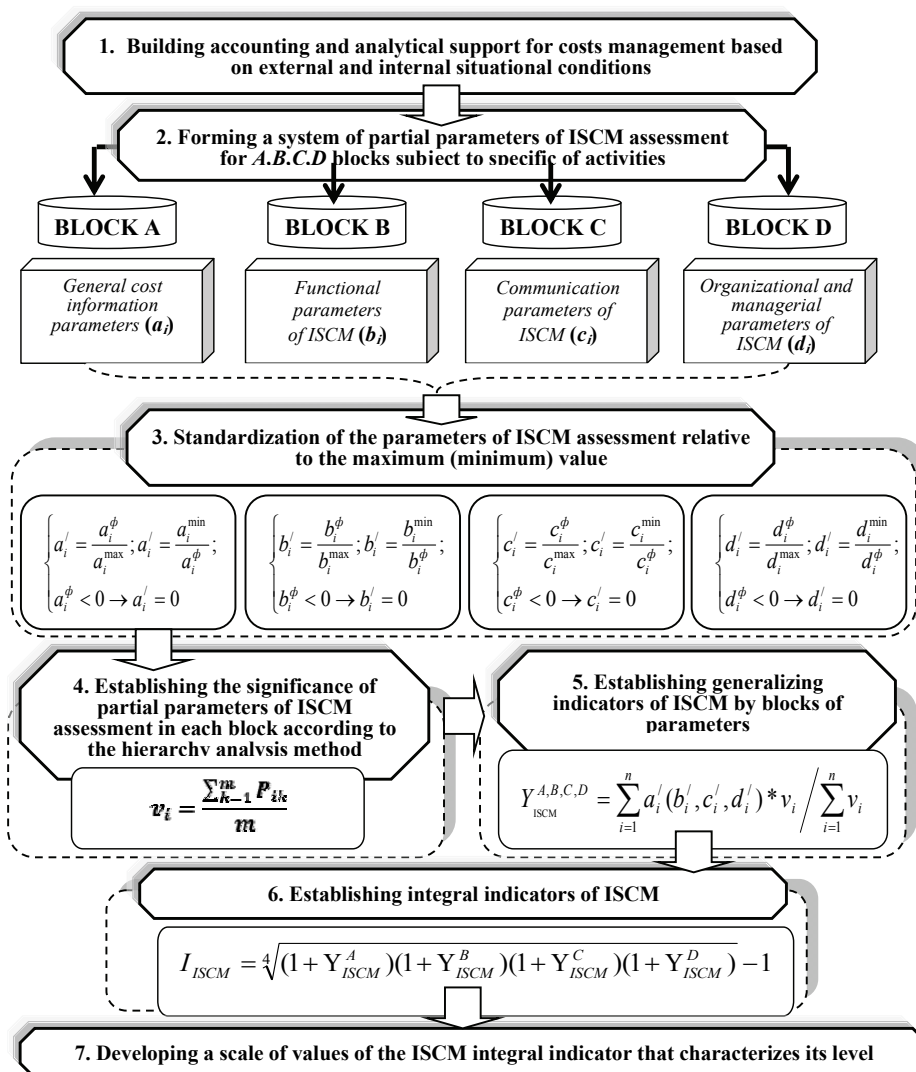


Fig. 1. Stages of assessing the level of information support for industrial enterprise costs management [developed by the authors based on [3,5, 6, 10-14]]

Assessment of parameters by blocks is carried out through both quantitative (based on calculation of appropriate coefficients) and expert methods (based on calculation of parameters in points). This is due to multidirectionality of the partial assessment parameters and the qualitative nature of ISCM, which are impossible to assess only through quantitative methods.

Generalization of the partial parameters of ISCM assessment is performed by means of their standardization pursuant to the maximum (minimum) value and synthesis into generalizing indicators according to the following formula:

$$Y_{ISCM}^{A,B,C,D} = \sum_{i=1}^n a_i'(b_i', c_i', d_i') * v_i / \sum_{i=1}^n v_i, \quad (1)$$

where $Y_{ISCM}^{A,B,C,D}$ -- generalizing indicators of ISCM assessment by respective blocks of parameters A, B, C , and D ;

$a_i'(b_i', c_i', d_i')$ -- standardized value of the i^{th} partial parameter of ISCM assessment in, respectively, blocks A, B, C , and D ;

v_i -- significance of the i^{th} partial parameter of ISCM assessment in each block established using the hierarchy analysis method;

n -- number of partial parameters of ISCM assessment in each block.

It is suggested to calculate the integral of ISCM assessment using the following formula:

$$I_{ISCM} = \sqrt[4]{(1 + Y_{ISCM}^A)(1 + Y_{ISCM}^B)(1 + Y_{ISCM}^C)(1 + Y_{ISCM}^D)} - 1, \quad (2)$$

An economic interpretation of the integral indicators of ISCM assessment comes down to the fact that it can take on values over the range of $0 \leq I_{ISCM} \leq 1$. The value $I_{ISCM} \approx 1$ corresponds to a high level of information support for industrial enterprise costs management meaning an almost full compliance of the ISCM elements with the requirements and needs of information users at a certain point of time. If I_{ISCM} approaches zero, this is indicative of the lack of ability of the enterprise information system to meet information needs of cost management processes [4]. In fact, the level of ISCM cannot be unambiguously characterized based on the digital number of any indicator; there is always some range of allowed values within which transition from one level of ISCM to another occurs. In addition, a limit value of the ISCM level has a probabilistic nature, therefore its true value (I_{ISCM}^{lim}) is within some range (Δ), while boundaries (limits) of intervals are identified correspondingly. In view of the above said, it is possible to suggest the following scale characterizing the level of ISCM based on the value of its integral indicator (Table 1).

The suggested technical approach to assessment of the ISCM level was tried in practical activities of industrial enterprises of the Kyiv region (Table 2).

Calculation results suggest that the level of information support for managing costs of the studied industrial enterprises varies depending on obtained values of the ISCM assessment parameters by corresponding blocks.

Consequently, the overall level of information support for managing costs of PHC *Bila Tserkva Reinforced Concrete Structures Plant* is mean due to the parameters of blocks B and C. Comparing such results with other industrial enterprises, it is worth noting that PHC *Brovary Plastics manufacturing Plant* has the highest value of the integral indicator of ISCM assessment among the studied enterprises as a result of the high values of the parameters in all blocks. Therefore, the enterprise has an adequate level of ISCM. The lowest values of the integral indicators of ISCM assessment are observed at PHC *Bila Tserkva Mechanical Rubber Goods Works* and PHC *Hrebinky Machine-Building Plant* that have, respectively, critical and low levels of ISCM. Hence, it should be noted that industrial enterprises must place greater focus on the suggested parameters of assessment of information support for cost management, control their conformance to standard values, impose measures to improve them or to remove shortcomings in order to raise the overall level of ISCM and optimize cost management processes.

Tab. 1

Scale of the ISCM integral indicator values and respective ISCM levels

[developed by the authors based on [4, 11, 12, 14]]

Interval of the I_{ISCM} values	ISCM level characteristic
$I_{ISCM}^H \approx 1$	High (H)
$(1 + \Delta)I_{ISCM}^{lim} < I_{ISCM}^A < 1$	Adequate (A)
$I_{ISCM}^{lim} < I_{ISCM}^M \leq (1 + \Delta)I_{ISCM}^{lim}$	Mean (M)
$(1 - \Delta)I_{ISCM}^{lim} < I_{ISCM}^L \leq I_{ISCM}^{lim}$	Low (L)
$0 < I_{ISCM}^C \leq (1 - \Delta)I_{ISCM}^{lim}$	Critical (C)

Tab. 2

Results of overall assessment of the level of information support for industrial enterprises cost management
[calculated by the authors according to business and management accounting data of enterprises]

Enterprises	Generalizing indicators of ISCM assessment by blocks of parameters				Integral indicator of ISCM assessment	Conclusion of the ISCM level
	<i>BLOCK A</i>	<i>BLOCK B</i>	<i>BLOCK C</i>	<i>BLOCK D</i>		
PHC Bila Tserkva Reinforced Concrete Structures Plant	0.618	0.704	0.697	0.664	0.670	$0.665 < I_{ISCM}^M < 0.775$ – mean level of ISCM
PHC Bila Tserkva Mechanical Rubber Goods Works	0.679	0.524	0.498	0.345	0.507	$0.000 < I_{ISCM}^C \leq 0.554$ – critical level of ISCM
PHC Brovary Plastics Manufacturing Plant	0.797	0.814	0.752	0.752	0.779	$0.775 < I_{ISCM}^A < 1.00$ – adequate level of ISCM
PHC Hrebinky Machine-Building Plant	0.564	0.596	0.603	0.587	0.587	$0.554 < I_{ISCM}^L \leq 0.665$ – low level of ISCM

CONCLUSIONS

Consequently, the technical approach to assessment of the level of information support for industrial enterprise cost management the authors suggest is characterized by a number of advantages, namely: it is of a comprehensive nature; is focused on open-source (available) official accounting, financial and managerial information; takes account of the sectoral specifics of cost management processes; combines quantitative and expert methods of calculating indicators of ISCM assessment; has a comparatively simple and clear procedure for making calculations and interpreting findings. These advantages will further improving efficiency of industrial enterprise costs management, their optimization, which in its turn will create a basis for expansion of activities, more efficient and effective enterprise capacity utilization, mastering of new products, assimilation of novel technologies and so on.

References

1. Мазаракі А. А. Інструментарій управлінського обліку / А.А. Мазаракі, О.В. Фомина // Економічний часопис-XXI. – 2016. – №159(5-6). – С. 48–51.
2. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века / П. Друкер. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.
3. Dehez J. Combining multivariate analysis and cost analysis in outdoor recreation planning / J. Dehez, S. Lyser // Journal of Outdoor Recreation and Tourism. – 2014. – No 7–8. – P. 75–88. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/22130780/7/supp/C>.
4. Пилипенко А.А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія / А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчук; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенка А.А. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
5. Jobin D. A Transaction Cost – Based Approach to Partnership Performance Evaluation / D. Jobin // Evaluation. – 2008. – Vol. 14. – No. 4. – P. 437–465.
6. Воробйова Л.Д. Удосконалення процесу ефективного управління витратами на машинобудів-
ному підприємстві / Л.Д. Воробйова, Л.А. Квятковська // Науковий журнал «Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки». – 2013. – № 1 (196). – С. 31–35.
7. Лісовський І.В. Деталізація процесів інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислових підприємств / І.В. Лісовський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4. – С. 58–63.
8. Ashmarina S. The system of marketing information management: development, assessment, improvement / S. Ashmarina, A. Zotova // Economic Annals-XXI. – 2016. – № 160(7-8). – P. 51–55.
9. Rust R.T. Measuring marketing productivity: current knowledge and future directions / R.T. Rust, T. Ambler, G.S. Carpenter, V. Kumar, R.K. Srivastava // Journal of Marketing. – 2004. – No 68(4). – P. 76–89. [Electronic resource]. – Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/30162018>.
10. Чернявська І. Дослідження ефективності використання інформаційних ресурсів промислового підприємства / І. Чернявська // Економічний аналіз. – 2009. – Вип. 4. – С. 373–377.
11. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: монографія / С.М. Петренко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
12. Куцук П.О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі контрольно-аналітичного забезпечення системи управління: монографія / П.О. Куцук, Л.Г. Медвідь, В.О. Шевчук, Д.О. Хариневич-Яворська. – Чернівці: Технодрук, 2015. – 370 с.
13. Кузів В. Інформаційні ресурси в системі управління підприємством / В. Кузів // Економічний аналіз. – Вип. 3. – 2008. – С. 287–289.
14. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія / С.А. Кузнецова. – Мелітополь: Таврійський держ. агротехнол. ун-т. – 2007. – 296 с.
15. Бармаков Б. Роль інформаційного забезпечення в управлінні компанією / Б. Бармаков // Журнал «Управление компанией». – 2009. – № 2. – С. 98–108.

БЕСПАЛА

Ольга Анатоліївна

Одеський національний
політехнічний університет

ЯЦЕНКО

Маріанна Сергіївна
m.s.yatsenko@mzeid.inк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

УДК 65.012.32:65.018

ФЕРЕНЕЦЬ

Яна Володимирівна
yana.ferenets@ukr.netстудент, Одеський національний
політехнічний університетСИСТЕМА КОНТРОЛЮ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ, ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД
УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІSYSTEM OF CONTROL AND MANAGEMENT OF PRODUCT QUALITY AS THE MODERN METHOD OF
MANAGEMENT CONTROL IN THE ENTERPRISE

Стаття присвячена розгляду системи тотального менеджменту якості (TQM), як одного з сучасних методів контролю та оцінки якості на підприємстві. Буде розглянуто основна мета, завдання та принципи TQM, а також зарубіжний досвід впровадження даної системи.

Статья посвящена рассмотрению системы тотального менеджмента качества (TQM), как одного из современных методов контроля и оценки качества на предприятии. Будет рассмотрена основная цель, задания и принципы TQM, а также зарубежный опыт внедрения данной системы.

The article is devoted to consideration of the system of total quality management (TQM), as one of the modern methods of control and quality assessment at the enterprise. The main purpose, tasks and principles of TQM, as well as foreign experience of implementing this system will be considered.

Ключові слова: управлінський контроль, тотальний контроль якості, тотальний менеджмент якості, CALS-технології, PDM-система

Ключевые слова: управленческий контроль, тотальный контроль качества, тотальный менеджмент качества, CALS-технологии, PDM-система

Keywords: management control, total quality control, total quality management, CALS-technology, PDM-system

ВСТУП

Як відомо, за умов ринкової системи господарювання комерційна організація функціонує у жорстких умовах конкурентного середовища та має повну господарську самостійність, її діяльність у широкому сенсі направлена на завоювання та утримання бажаної долі ринку, на досягнення переваг над конкурентами. Згідно з цим, управлінський контроль комерційної організації орієнтований головним чином на забезпечення основних показників ефективності функціонування в сучасних умовах: стійке положення організації на ринках (серед конкурентів), визнання організації суб'єктами ринку та суспільством, вчасна адаптація систем виробництва та управління організації до постійно змінного зовнішнього середовища (ринкової кон'юнктури) [6]. Основою для досягнення підприємством стратегічних конкурентних переваг у сьогодишніх умовах є повна орієнтація його діяльності на кінцевого споживача. Одною з провідних у комплексі стратегій розвитку такого підприємства є стратегія менеджменту якості [7].

Дослідженнями теоретичних аспектів управлінського контролю займалися, як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких є: Р. Адамс, Дж. Лоббек, Д. Робертсон, В. Андреєва, Ф. Бутинць, Г.Г. Кірейцев, А. Шеремет та ін. Дослідженнями проблеми організа-

ції контролю якості продукції та удосконалення його інформаційного забезпечення в умовах виробничих підприємств займалися багато провідних вчених-економістів: Н.В. Геліч, К.Л. Лучишина, С.В. Немий, В.М. Пархоменко, В.В. Решетов та інші [2].

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є визначення особливої ролі системи контролю та менеджменту якості, як одного з основних інструментів досягнення конкурентних переваг.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу. Інформаційною основою є наукові праці, періодичні видання інтернет-джерела інформації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Управлінський контроль – це одна з функцій управління, без якої не можуть бути реалізовані в повній мірі всі інші функції управління: планування, організація, керівництво і мотивація. Так, планування має постійно враховувати реальні можливості та змінні умови функціонування і розвитку фірм. Контроль покликаний забезпечувати правильну оцінку реальної ситуації і тим самим створювати передумови для внесення коректив у заплановані показники розвитку, як окремих підрозділів, так і

всієї фірми. Тому контроль виступає одним з головних інструментів розробки політики та прийняття рішень, що забезпечують нормальне функціонування фірми і досягнення нею намічених цілей, як у довгостроковій перспективі, так і в питаннях оперативного керівництва [1]. Одним із сучасних методів контролю та оцінки якості є тотальний контроль якості і тотальний менеджмент якості (TQM). Тотальний контроль якості охоплює всі етапи організаційного контролю і пов'язує контроль з іншими управлінськими функціями [5].

Концепція TQM (Total Quality Management) або комплексний менеджмент якості є сучасним підходом до впровадження менеджменту якості. Total Quality Management (далі TQM) – це концепція, яка передбачає загальне, цілеспрямоване та добре скоординоване застосування систем і методів управління якістю в усіх сферах діяльності – від досліджень до після продажного обслуговування – за участі керівництва та співробітників усіх рівнів та за умов раціонального використання технічних можливостей [7].

Тактика і методи системи TQM – це реальна система, а не теоретична вигадка. Вона ретельно протестована і досліджена на тисячах підприємствах протягом більш ніж трьох десятиліть. Але для її впровадження потрібні роки, послідовність кроків і наполегливість керівників [10].

Метою TQM є досягнення довгострокового успіху шляхом максимального задоволення запитів усіх груп, зацікавлених у діяльності компанії. В поняття «зацікавлені сторони» входять люди або групи, зацікавлені в успіху діяльності організації. До них належать споживачі, власники, робітники, постачальники та суспільство, але у ряді випадків можуть належати і інші сторони.

Завданнями TQM є постійне поліпшення якості шляхом регулярного аналізу результатів та коригування діяльності, прагнення до повної відсутності дефектів та зниження невиробничих витрат, забезпечення конкурентоспроможності та завоювання довіри всіх зацікавлених груп за рахунок використання передових технологій, гнучкості, своєчасних поставок, енергії колективу [7].

Взаємозалежність удосконалення майже всіх головних характеристик виробництва представляється за підтримки добре реалізованих і спланованих технологій інформаційного забезпечення. Від цього залежать властивості характеристик виробництва, чи є розвиток і що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції, що виготовляється [9].

Принципи TQM полягають у використанні CALS - технологій. CALS – це новітні комп'ютерні технології, що забезпечують створення єдиного інформаційного середовища для процесів проектування, виробництва, випробувань, поставки і експлуатації продукції [8].

Основною ідеєю концепції CALS є підвищення ефективності процесів життєвого циклу (ЖЦ) виробу за рахунок підвищення ефективності управління інформаційними ресурсами [3]. Стандарти CALS встановлюють комплекс правил і регламентів, відповідно до яких створюється зв'язок суб'єктів у проце-

сах проектування, виготовлення, тестувань, експлуатації.

Метою використання CALS є:

- 1) прискорення процесів дослідження та розробки продукції;
- 2) скорочення витрат при виробництві та експлуатації продукції;
- 3) додання виробу нових властивостей і підвищення рівня сервісу в процесах його експлуатації та технічного обслуговування.

З числа CALS-технологій основною є методика управління даними про продукт, що реалізується PDM-системою (Product Data Management), системою управління проектними даними. Вона потрібна з метою управління всіма відомостями про продукт на всіх стадіях її життєвого циклу.

PDM-система (Product Data Management), гарантує забезпечення керівництва інформаційними відомостями про продукт. Застосовується з метою регулювання даних про продукт на всіх стадіях його життєвого циклу і інформаційного забезпечення різних груп дій. З підтримкою PDM-систем здійснюється перевірка великих масивів даних і інженерно-технічної даних, необхідних на стадіях проектування та виготовлення продукції.

Базові функціональні можливості PDM-систем охоплюють наступні основні напрями:

- 1) управління зберіганням даних і документами;
- 2) управління потоками робіт і процесами;
- 3) управління структурою продукту;
- 4) автоматизація генерації вибірок і звітів;
- 5) механізм авторизації [9].

Виходячи з можливостей PDM-системи, вона повинна застосовуватися для інформаційного забезпечення різних груп процесів підприємства, що мають відношення до системи менеджменту якості (СМЯ). До всіх процесів можна застосовувати цикл PDCA (plan - do - check - act; планування - здійснення - перевірка - дія), у відповідності з яким можна виділити п'ять основних функцій PDM-системи, як інструменту інформаційного забезпечення СМЯ підприємства:

- 1) підтримка планування процесів (етап планування) здійснюється на основі управління нормативною документацією, що включає вимоги до процесів і вимоги до продукції;
- 2) підтримка виконання процесів (етап здійснення) здійснюється з використанням автоматизованого контролю виконання потоків робіт;
- 3) підтримка вимірювання процесів і продукції (етап перевірки) здійснюється за допомогою зберігання інформації про характеристики процесів і продукції і, в деяких випадках, їх автоматизованого контролю;
- 4) підтримка аналізу результатів вимірювання (етап перевірки). Реалізація аналізу в PDM-системі є особливо ефективною тому, що PDM-система поєднує в собі як засоби накопичення даних, так і власне інструменти їх аналізу, в тому числі і методи статистичного аналізу.
- 5) Підтримка поліпшення процесів (етап дії) здійснюється через використання PDM-системи для управ-

ління змінами та управління невідповідною продукцією.

Запропонована методика може бути застосована практично у будь-якій галузі промисловості, підприємства якої займаються впровадженням у себе комп'ютеризованої СМЯ [3].

За кордоном діяльність в області формування і впровадження CALS-технологій проводиться понад 25 років. В даному напрямку досягнуті значні результати. CALS-технології сьогодні розглядаються, як вдала глобальна фінансова стратегія в абсолютно всіх галузях промисловості [9].

На думку експертів, застосування CALS-технологій призводить до істотної економії і отримання додаткового прибутку. Дані оцінки ефективності впровадження CALS-технологій в промисловості США показують: пряме скорочення витрат на проектування – від 10 до 30%; скорочення часу виведення нових виробів на ринок до 75%; скорочення частки браку і об'єму конструктивних змін – від 23 до 73%; скорочення витрат на підготовку технічної документації – до 40%; скорочення витрат на розробку експлуатаційної документації – до 30%; скорочення часу розробки виробів від 40 до 60% [4].

Зарубіжні підприємства давно працюють в умовах ринкової економіки і зуміли побудувати СМЯ, орієнтовані на вимоги споживачів. СМЯ на Заході сприймається швидше як якась надбудова, яка безболісно інтегрується в існуючу систему управління підприємством, на відміну від України, де все нове, перш ніж стати «повсякденністю», має «зламати» старе.

ВИСНОВКИ

Таким чином, досвід зарубіжних підприємств показує, що мета впровадження СМЯ – не тільки порядок на виробництві та забезпечення бездефектного виготовлення продукції, але і процес постійного вдосконалення, який і є основним джерелом вигоди від функціонування СМЯ. Впровадження використання систем тотального контролю якості продукції (TQM) стало б ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, проте необхідно проводити коригування даних

систем з метою адаптації до державної політики та стандартів з питань якості.

Список використаних джерел

1. Герчикова І.Н. Менеджмент / Герчикова І.Н. – Підручник. – 2-е вид., перероб. та доп. – М.: Банки та біржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
2. Ізвекова І.М. Напрями удосконалення організації контролю якості продукції та його інформаційного забезпечення // Ефективна економіка. – 2015. – №3.
3. Губарев А.В. Принципи реалізації інформаційного забезпечення системи менеджменту якості за допомогою PDM-системи // Сучасні наукоємні технології. – 2005. – № 5. – С. 97-98;
4. Мирзабеков А.М. Зарубіжний досвід та можливості використання інформаційної CALS-технології у сучасній економіці // Вісник РУДН, серія Економіка. – 2010. - №1. – С. 63-69.
5. О.К. Шинкевич Основи менеджменту (Курс лекцій) / [Електронний ресурс] Шинкевич О.К. – Онлайн підручник. – Режим доступу: <http://uchebnik-online.com/132/82.html>
6. Організація системи управлінського контролю на промисловому підприємстві [Електронний ресурс] // Панок Д.Г. – Корпоративний менеджмент. – 2014. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/11.shtml?printversion>
7. Менеджмент якості, як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] // Паустовський Є.С., Кобченко А.А. – 2013. – Режим доступу: http://confcontact.com/2013_03_15/39_Paustovsky.htm
8. Використання CALS-технологій в управлінні якістю [Електронний ресурс] // Михальчук О.А. – Режим доступу: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2012/C10/11.pdf>
9. Інформаційне забезпечення систем менеджменту [Електронний ресурс] // – Режим доступу: http://studbooks.net/1435664/menedzhment/informatsionnoe_obespechenie_sistem_menedzhmenta_kachestva
10. Розробка та опис інформаційного забезпечення системи менеджменту якості для заводу ОАО "СибЛитМаш" [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=583116>

ГАЙДАРЖИЙСЬКА

Ольга Миколаївна

ЖАМ

Олена Юріївна

ЛУНКІНА

Ірина Юріївна

*к.е.н., доцент, Національний
авіаційний університет**к.е.н., доцент, Національний
авіаційний університет**студент, Національний авіаційний
університет*

УДК 336.221.264

ПОДАТКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА**TAXES AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMIC ACTIVITIES OF THE AVIATION ENTERPRISE**

У статті розглянуто сутність податків та основні їх елементи. Досліджено вплив податків на господарську діяльність авіаційних підприємств.

В статье рассмотрена сущность налогов и основные их элементы. Исследовано влияние налогов на хозяйственную деятельность авиационных предприятий.

The essence of taxes and their basic elements are considered in the article. The influence of taxes on the economic activities of aviation enterprises was investigated.

Ключові слова: податки, збори, авіапідприємство, податкове навантаження, господарська діяльність

Ключевые слова: налоги, сборы, авиапредприятие, налоговая нагрузка, хозяйственная деятельность

Keywords: taxes, fees, airline, tax burden, economic activity

ВСТУП

В умовах сьогодення податкова система істотно впливає на стабільний та стійкий фінансовий стан суб'єктів господарювання. Безліч податкових платежів на різних рівнях оподаткування (підприємство, галузь, регіон та країна в цілому) встановлює рівень податкового навантаження, цей рівень визначає та генерує певний стан держави. Актуальність теми дослідження обумовлена новими підходами до управління в економіці України, переходом до когнітивних відносин, які передбачають управління господарчими процесами та вимагають застосування певних інструментів фінансового механізму, включаючи податки. Сьогодні податкова система України не розвиває економіку, а навпаки, негативно впливає за рахунок сталого податкового навантаження, відсутністю стабільного податкового законодавства, тонізацією економіки та зниження рівня економічного розвитку України. Так, податкова політика повинна бути побудована таким чином, що, з одного боку, здійснює з метою забезпечення реалізацію фіскальної функції податків, а з іншого стимулює активності авіаційних підприємств, збільшення внутрішніх та іноземних інвестицій в економіку, покращення ділової активності авіапідприємств на світовому ринку.

МЕТА РОБОТИ є визначення теоретичних аспектів податків та зборів та дослідження впливу податків на фінансовий результат діяльності авіаційного підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ – описовий, теоретичний, методи наукової класифікації та систематизації; порівняльний, статистичний.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сьогодні українські авіапідприємства вимушені працювати в складних умовах швидких змін, непередбачуваність, відсутність чітких орієнтирів розвитку. У цьому випадку на стійкість авіапідприємств впливають внутрішні та зовнішні фактори, що є певним з визначальних чинників економічного розвитку та стабільності.

Податками є загальнообов'язкові, безоплатні платежі до бюджетів різних рівнів. Вони виконують основні функції управління економікою, за рахунок своєї основної фіскальної функції (поповнення доходної частини загальнодержавного бюджету країни) та регулювання економіки і забезпечення соціальної сфери.

Елементами оподаткування, за допомогою яких податки впливають на фінансову та економічну діяльність підприємств: об'єкт оподаткування, податкова база, ставка податку, джерело сплати податку, терміни сплати податки, податкові стимули, штрафи за порушення податкового законодавства [1].

Дія цих елементів оподаткування виявляється в таких фінансових показниках підприємства, як собівартість виробництва, ціна продукту (товару, послуги), прибуток від продажу, платоспроможність та стійкість підприємства, іммобілізація обігових засобів, обсяг залучення кредитів, нерозподілений прибуток, використання прибутку.

Вплив на фінансово-господарську діяльність авіаційних підприємств визначається такими основними податками, як:

- податок на прибуток підприємства;
- податок на додану вартість;

– єдиний соціальний внесок та ін.

Критерієм для оцінки впливу податків на фінансовий стан авіапідприємства може бути прибуток підприємства, як основне джерело поповнення фінансових ресурсів підприємства.

Податок на прибуток підприємства визначає виробничі можливості авіаційного підприємства, напрями розвитку та вибір політики відтворення. Так, податок на прибуток підприємств підлягає обов'язковому врахуванню при визначенні податкового навантаження суб'єкта підприємницької діяльності, адже він є його безпосереднім платником.

Для розрахунку податкового навантаження з податку на прибуток підприємства використовуються такі коефіцієнти: коефіцієнт податкового навантаження витрат – це частка нарахованого податку на прибуток підприємств у доходах суб'єктів господарювання; коефіцієнт податкового навантаження витрат – це частка нарахованого податку на прибуток підприємств у витратах суб'єктів господарювання; коефіцієнт податкового навантаження прибутку – це рівень оподаткування прибутку суб'єкта господарювання.

Також, при розрахунку впливу прямого податку на фінансовий результат діяльності авіапідприємства можна розраховувати темп приросту. Під темпом приросту, слід розуміти співвідношення податку на прибуток та фінансового результату: прибутку до власного капіталу авіапідприємства.

Податок на додану вартість впливає на діяльність авіаційних підприємств та багато в чому залежить від призначення та типу покупця. Якщо покупець використовує придбаний товар (послугу) як засіб виробництва, то, він має можливість відшкодувати суму ПДВ у ціні, цілком ймовірно, що вона буде збільшена, зниження ставки ПДВ не буде працювати значним вплив на фінансове становище. Якщо покупець використовує придбаний товар (послугу) як предмет споживання, отже, не може включити суму розрахунків щодо ПДВ. Очевидно, що вплив зміни ставки ПДВ буде розглядатися між виробником-продавцем і споживачем у відповідності з характеристиками еластичності попиту на цей продукт (послугу) [3]. Так, податкове навантаження з податку на додану вартість здійснюється такими коефіцієнтами: коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПДВ – це частка ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету в загальній сумі доходів; коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДВ – це частка ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету в загальній сумі витрат; коефіцієнт податкового навантаження виручки від реалізації продукції із ПДВ – це частка ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету від виручки реалізації продукції.

Вплив на продуктивність авіапідприємств також має вплив єдиний соціальний внесок та військовий збір. Ці внески та збори мають непрямий вплив на діяльність авіаційних підприємств, оскільки сплата переноситься на споживача продукції. Результатом є зниження ефективного попиту кінцевих споживачів та зниження загального фінансового результату: прибутку.

Необхідно враховувати, що кожний з податків впливає на показники фінансово-економічної діяльності авіаційного підприємства, а саме обсягів продажу, постійні витрати, прибутку, платоспроможності, фінансової стійкості та мобілізації обігових коштів підприємства.

ВИСНОВКИ

З упевненістю можна стверджувати, що оподаткування впливає на господарську діяльність авіаційного підприємства, оскільки воно впливає і на прибуток, і на конкурентоспроможність підприємства. Для регулювання фінансової системи України питання реформування податкового законодавства згідно зі світовими принципами оподаткування потребують певних змін. Так як, існує взаємодія між податковими ставками та доходами до державного бюджету, а саме тому законодавство України і передбачає зниження податкових ставок. Таким чином, розвиток, стійкість та стабільність фінансово стану авіаційного підприємства в значній мірі залежить від податкової політики держави.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України, Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Аранчій В.І. Податкове навантаження та методологічні основи його виміру / В.І. Аранчій, Т.Г. Мисник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії: серія економічні науки. – 2013. – Вип. 2 (7). – Т. 2. – С. 21 – 27.
3. Богославець Т.І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання / Т.І. Богославець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2016. – № 7. – С. 4-12.

МІЖ УКРАЇНОЮ ТА США 15 ЧЕРВНЯ У ВАШИНГТОНІ ПІДПИСАНО МЕМОРАНДУМ ПРО СПІВПРАЦЮ

15 червня 2017 р. Голова Верховної Ради України **Андрій Парубій** під час робочого візиту до Вашингтону підписав Меморандум про співпрацю з Головою Палати представників Конгресу США **Полом Раяном**.

«Важливо, що у Меморандумі Україна названа форпостом захисту західної цивілізації від російської агресії. Переконалися, що підписання Меморандуму виведе нашу співпрацю не лише на новий рівень міжпарламентської, але й на новий рівень міждержавної співпраці», – заявив Андрій Парубій.

Під час зустрічі Голова Верховної Ради закликав свого американського колегу вплинути на рішення щодо надання Україні летальної зброї, розпочати у Палаті представників Конгресу **консультації з приводу укладення з Україною Угоди про надання Україні статусу головного союзника США поза НАТО**. Також Андрій Парубій відзначив **важливу роль ухваленого у Сенаті Закону, який стосується посилення санкцій проти Росії**, та закликав Пола Раяна пришвидшити розгляд цього питання у стінах Палати представників.

За підсумками зустрічі Голова Палати представників Конгресу **Пол Раян зробив таку заяву**: «Я був гордий зустрітися зі спікером Андрієм Парубієм, щоб відновити наші міжпарламентські зв'язки з Верховною Радою України. Цей взаємовигідний Меморандум сприятиме більш тісній політичній, економічній співпраці та відносинам у сфері безпеки між нашими Парламентами. На тлі тривалої агресії з боку Росії тісна координація з народом і урядом України важливіша, ніж будь-коли. Я ціную відданість спікера Парубія справі зміцнення цього стратегічного партнерства».

Нижче наводиться текст Меморандуму.

МЕМОРАНДУМ про співробітництво між Конгресом США і Верховною Радою України

Цим ми підтверджуємо наше зобов'язання щодо Міжпарламентського співробітництва між Конгресом США і Верховною Радою України, започаткованого 18 листопада 1999 року з метою сприяння розширенню стратегічних відносин між Сполученими штатами Америки і Україною.

Зазначаючи, що метою співробітництва є розвиток тісних стосунків між двома законодавчими органами щодо ключових питань двостороннього інтересу та підтверджуючи, що завдання співробітництва полягає у розгляді питань щодо поглиблення взаєморозуміння і продовження конструктивного діалогу, націленого на стабільний мир і добробут та ґрунтуючись на

стратегічному партнерстві між Сполученими Штатами і Україною, закріпленому у Хартії про стратегічне партнерство, підписаній у грудні 2008 року, цим підтверджується, що співробітництво буде і далі діяти, слугуючи дороговказом для подальшого розвитку і поглиблення політичної і економічної співпраці між Сполученими штатами і Україною шляхом більш тісних стосунків між законодавчими обох країн.

Співробітництво між Конгресом США і Верховної Ради України:

1. Продовжувати функціонувати як робоча група, налаштована на сприяння розширенню політичного, економічного, безпекового, гуманітарного і культурного співробітництва між Сполученими Штатами і Україною;

2. Сприяти міжпарламентській співпраці між Сполученими Штатами і Україною у контексті реагування на безпрецедентні виклики, що з'явилися внаслідок російської агресії проти України, шляхом надання сприяння Україні стосовно захисту її незалежності, суверенітету і територіальної цілісності, а також здійснення необхідних структурних реформ;

3. Сприяти співпраці між нашими двома країнами з метою посилення життєвої важливої ролі України у захисті Європи в якості форпосту західної цивілізації;

4. Підтримувати і заохочувати зусилля України щодо запровадження фундаментальних реформ і модернізації її економіки, розбудовуючи у такий спосіб квітуче демократичне суспільство;

5. Поновити свою увагу до питань порядку денного ПОКР, які охоплюють міжнародні зв'язки, безпеку, торгівлю, промисловість, інновації, інфраструктуру, космічні дослідження, охорону здоров'я, екологію, сільське господарство, корисні копалини та будь які інші питання, що є важливими за для розвитку тісніших зв'язків між Сполученими Штатами і Україною;

6. Періодично проводити двосторонні зустрічі з метою обміну думками щодо поточних подій. ПОКР часом вироблятиме рекомендації, якими керуватимуться обидва законодавчих органа.

Цим ми віддаємо належне Українському кокоосу конгреса і Групі Верховної ради України з парламентських зв'язків зі Сполученими Штатами за їхню відданість щодо продовження обміну.

Підписано у м. Вашингтон, округ Колумбія, 15 червня 2017 р.

Джерело: <http://rada.gov.ua/news/Top-novyna/146028.html>

МЕД: ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТУ ДО ЄС

Нагадуємо, що **21 березня 2017 року Україна і Євросоюз підписали політичну частину Угоди про асоціацію, яка передбачає політичну асоціацію та економічну інтеграцію України з Європейським Союзом.**

Як повідомила заступник міністра аграрної політики та продовольства України з питань європейської інтеграції Ольга Трофімцева, в рамках даної Угоди українським виробникам розробили поетапний план виходу на ринки Європейського Союзу (ЄС) по трьом видам товарів: овочі, мед, плоди та горіхи.

На порталі Європейської інтеграції України розміщений ілюстративний матеріал щодо митних квот на експорт меду (<http://www.eu-ua.org/med/>), овочів (<http://www.eu-ua.org/ovochi/>), а також плодів та горіхів (<http://www.eu-ua.org/plody-ta-horikhy/>), та умов їх використання.

У даній анотації наведемо інформацію щодо експорту меду в ЄС.

Для експорту меду з України до ЄС діє безмитна тарифна квота (рис. 1).

ВВІЗНІ МИТА ЄС		
Розмір безмитної квоти	Ставка ввізного мита ЄС в рамках квоти	Ставка мита понад квоту
5000 т/рік (із поступовим збільшенням упродовж п'яти років до 6000 т/рік)	0% (за умови наявності сертифікату EUR.1)	17,3%

Рис. 1. Ввізні мита ЄС

Адміністрування тарифної квоти на мед здійснюється виключно Європейським Союзом за принципом «перший прийшов – перший обслуговується». Тобто першим оформлюється той товар, супровідні документи якого прийшли першими (за умови наявності невикористаного залишку квоти на момент подачі документів).

Поточний стан використання безмитних квот ЄС Україною можна дізнатися у розділі веб-сайту Європейської комісії [“Tariff quota consultation”](#).

Тарифна квота не означає заборони на експорт, але при перевищенні обсягу квоти застосовується базова ставка мита 17,3%.

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКСПОРТУ МЕДУ З УКРАЇНИ

Україна – один з найбільших світових виробників меду, а також другий (після Китаю) найбільший експортер меду до ЄС. Зокрема, у 2016 р. частка України становила близько 19% у загальних

поставках меду до ЄС. Обсяги експорту меду до ЄС зросли більше ніж у чотири рази протягом останніх п'яти років.

Тарифна квота на мед – одна з найбільш затребуваних, зазвичай вичерпується українськими виробниками вже протягом першого місяця року. Фактичні обсяги експорту меду до ЄС перевищують розмір тарифної квоти у кілька разів.

Так, у 2016р. Україна поставила в ЄС 36,8 тис. т натурального меду на суму майже 65 млн. євро.

Основні споживачі українського меду в ЄС:

- Польща,
- Німеччина,
- Франція,
- Бельгія,
- Угорщина.

Конкуренти України на ринку ЄС – Китай, Аргентина, Мексика, Нова Зеландія.

ДИНАМІКА ПОСТАВОК МЕДУ З УКРАЇНИ ДО ЄС,
2012–2016 РР., ТИС. Т.

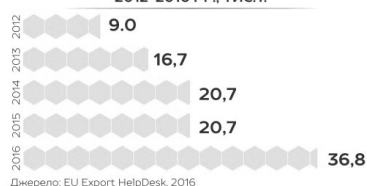


Рис. 2. Динаміка поставок меду з України до ЄС, 2012–16 рр.

ВИМОГИ ДО МЕДУ ПРИ ЕКСПОРТІ ДО ЄС

При ввезенні меду в країни ЄС необхідно дотримуватися правил, що гарантують його безпечність (www.exporthelp.europa.eu):

Контроль забруднювачів у харчових продуктах

Регламент (ЄС) № 315/93 (“Компендіум законодавства у сфері харчових продуктів та кормів Європейського Співтовариства”) встановлює процедури ЄС щодо забруднюючих речовин у харчових продуктах на території ЄС.

Максимально допустимий вміст забруднювачів (нітратів, важких металів) у овочах на ринках країн ЄС (Регламент (ЄС) № 1881/2006).

Контроль залишків пестицидів

Перелік контрольованої продукції (у т.ч. меду) та максимальні межі залишків пестицидів визначені у Регламенті (ЄС) №396/2005) та Додатках до нього.

База даних пестицидів ЄС: www.bit.ly/Pesticides (англ.).

Простежуваність

Вимога належним чином маркувати або надавати відповідні документи про продукцію. Імпортёр харчової продукції в ЄС має забезпечити наявність вичерпної інформації щодо всього ланцюга виробництва та переміщення продукту (Регламент (ЄС) № 178/2002).

Маркування харчових продуктів

Загальні та спеціальні правила маркування харчових продуктів (Регламент (ЄС) №1169)

Контроль безпечності харчових продуктів тваринного походження, призначених для споживання людиною

- загальні гігієнічні вимоги щодо харчових продуктів та спеціальні гігієнічні вимоги для харчових продуктів тваринного походження – (Регламент (ЄС) №852/2004) та Регламент (ЄС) 853/2004);
- загальні вимоги щодо предметів та матеріалів, що контактують із харчовими продуктами (Регламент (ЄС) №1935/2004);

Зокрема, загальні вимоги до імпорту продуктів тваринного походження до ЄС:

- продукти повинні походити з зареєстрованих потужностей або потужностей, на які видано експлуатаційний дозвіл в країні-експорті, яка включена до дозвільного списку країн з правом експорту відповідної продукції до ЄС (див. Рішення (ЄС) 2011/163);
- продукти повинні супроводжуватися сертифікатом здоров'я, виданим компетентним органом країни-експортера;
- пройти обов'язкову перевірку кожного вантажу із цим товаром на прикордонному пункті пропуску країни ЄС, де здійснюються ветеринарні перевірки.

Контроль за залишками медичних препаратів

Ключові вимоги та процедури щодо встановлення меж залишків фармакологічно активних речовин у харчових продуктах тваринного походження визначені у Регламенті (ЄС) №470/2009.

Максимальні межі залишків фармакологічно активних речовин – Регламент (ЄС) №37/2010.

Державний моніторинг залишків ветеринарних препаратів та забруднювачів меду в Україні (*Моніторинг залишкових кількостей – Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів*) відбувається відповідно до вимог Директиви 96/23/ЄС.

Вимоги ЄС до меду, призначеного для споживання людиною, в т.ч. показники якості (вода, цукор і кислотність), вимоги до маркування тощо (Директива 2001/110/ЄС.).

Додаткові вимоги замовників з ЄС

Замовники з ЄС можуть вимагати від виробника наявності сертифікату відповідності певному міжнародному стандарту:

- ISO 22000,
- FSSC 22000,
- GlobalGAP,
- GAPs,
- BRC,
- IFS.

Ці сертифікати не є обов'язковими для ввезення на територію ЄС, проте вони часто є необхідною умовою для реалізації продукції в ЄС.

Так, переважна більшість європейських торгових мереж працює зі стандартом GlobalGAP (www.globalgap.org).

ОСНОВНІ ЕТАПИ ЕКСПОРТУ МЕДУ ДО ЄС

✓ **Провести підготовчу роботу:** забезпечити відповідність вимогам ЄС щодо безпечності, провести сертифікацію на відповідність міжнародним стандартам (за необхідності), вивчити ринок збуту, знайти партнерів в ЄС тощо.

✓ **Провести акредитацію** (облік) на митниці та отримати картку акредитації компанії або приватного підприємця (безоплатно).

✓ **Укласти зовнішньоекономічний контракт та договір на надання транспортно-експедиційних послуг.** Уточнити вимоги щодо показників безпечності, які діють у країні призначення ЄС.

✓ **Зареєструвати експортні потужності** у відповідному реєстрі Держпродспоживслужби (реєстри) як експортера в певні країни (безоплатно).

✓ **Отримати сертифікат здоров'я** (health certificate), який видається на кожну партію вантажу Головним управлінням Держпродспоживслужби відповідної області на основі результатів лабораторних досліджень.

✓ **Отримати сертифікат з перевезення товару EUR.1**, який видається безоплатно на кожну партію товару митницями ДФС України під час або після здійснення експорту товару (для уповноважених експортерів – не потрібен).

Для отримання преференційного доступу на ринок ЄС у рамках ПВЗВТ необхідно підтвердити походження товару з України та отримати сертифікат EUR.1 (видається митницями безоплатно на кожну партію товару).

Загальне правило для виробників меду: виробництво, у якому всі матеріали Групи 4 мають бути вироблені цілком в Україні.

На веб-сайті Державної фіскальної служби можна ознайомитися з наступною інформацією:

- порядок видачі сертифікатів походження EUR.1;
- місця видачі сертифікатів з перевезення товару EUR.1;
- методичні рекомендації оформлення та заповнення граф сертифікатів з перевезення (походження) товарів з України за формою "EUR.1".

✓ **Провести митне оформлення вантажу в режимі експорту**, надавши необхідні документи (митну декларацію, контракт, інвойс, калькуляцію виробництва, транспортну накладну, сертифікат EUR.1, сертифікат здоров'я, ін.).

✓ **Пройти митні перевірки та контроль у пункті в'їзду на територію ЄС.** Тваринна продукція повинна бути заявлена щонайменше за 24 години до прибуття вантажу до місця перетину кордону. Повідомлення надсилаються через електронну

систему TRACES або у пункт пропуску (реєстрація в TRACES: www.webgate.ec.europa.eu/sanco/traces).

Джерело: портал Європейської інтеграції України – <http://www.eu-ua.org>

ВЕРХОВНА РАДА РОЗГЛЯДАЄ ЗАКОНОПРОЕКТ № 6232 ПРО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ПРОЦЕСУАЛЬНИХ КОДЕКСІВ

Верховною Радою України 08 червня 2017 року включено до порядку денного Проект Закону № 6232 від 23.03.2017 про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів. Даний законопроект був предметом розгляду на пленарному засіданні 08 червня, проте ніякого рішення з приводу нього прийнято не було.

У пояснювальній записці законопроекту http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61415 наводяться основні положення, які покладені в основу законопроекту № 6232.

1. Ефективний захист прав як превалююче завдання судочинства

У ст. 16 Цивільного кодексу чинної редакції визначені способи захисту, якими може захистити своє порушене право позивач. Проектом планується передбачити у ст. 16 ЦК положення про те, **що суд може використати інший спосіб захисту, який навіть не передбачений договором або законом** (т. зв. *дискреційні повноваження суду*).

2. Змагальність, диспозитивність та пропорційність як засади судочинства

Докази, включаючи висновки експертів, подаються сторонами; **суд витребує докази і призначає експертизу лише у визначених законом випадках.**

Переважає більшість процесуальних повноважень суду переглянута виходячи з принципу виконання судом у цивільному та господарському процесі виключно ролі арбітра і ніколи – слідчого.

Сторонам надається право **укласти мирову угоду**, предмет якої на відміну від чинних правил **може виходити за межі предмета спору**, якщо це не порушує вимоги закону і права третіх осіб.

3. Нові правила юрисдикції та підсудності

Юрисдикція між загальними, господарськими та адміністративними судами планується розмежувати залежно, в першу чергу, від предмета спору, а не суб'єктного складу сторін.

З метою попередження юрисдикційних спорів та "дублювання" цивільних, господарських, адміністративних справ вводиться поняття "*похідних вимог*", які в окремих випадках можуть бути об'єднані з основними, навіть, якщо окремо вони мали б розглядатися за різними правилами судочинства.

4. Розширення засобів доказування, дієві механізми забезпечення доказів та позову

Кодекси доповнено новелами, які, зокрема, регулюють визначення, **порядок надання та дослідження електронних доказів, проведення експертизи не тільки на підставі ухвали суду, а й на замовлення учасників** справи тощо.

Правила *господарського процесу* доповнено нормами, які дозволяють використовувати **показання свідків** як додаткове джерело доказів.

5. Спрощення та прискорення розгляду нескладних справ

У будь-якій справі (за винятком окремих категорій) сторони можуть звернутися до **неформальної процедури розгляду – врегулювання спору за участю судді**, за наслідками якої вони можуть або укласти мирову угоду, або продовжити судовий розгляд.

У господарському та цивільному видах судачинства запроваджується **можливість стягнення неоспорованої заборгованості в порядку наказного провадження**. Так, за заявою особи, якій належить право вимоги про стягнення неоспорованої грошової заборгованості за письмовими договорами, яка не перевищує 100 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, суд видає судовий наказ про стягнення заборгованості з боржника. З цього правила існує ряд винятків.

Для менш складних справ, які не можуть бути розглянуті в процедурі наказного провадження, передбачений розгляд у порядку **спрощеного позовного провадження**.

6. Забезпечення ґрунтовної підготовки та розгляду складних справ

Для підготовки і розгляду складних справ передбачається загальне **позове провадження**, що передбачає **обов'язкове проведення підготовчого судового засідання**.

7. Розгляд справи в розумні строки, забезпечення правової визначеності

Новими кодексами встановлено чіткий порядок та присічні строки вчинення процесуальних дій.

Викладати свою позицію у справі учасники справи зобов'язані у визначених кодексом процесуальних документах, а саме в заявах по суті справи: в позові, відзиві, відповіді на відзив і запереченні, які мають подаватися до суду у строки, визначені законом або, у певних випадках, судом.

8. Механізми запобігання зловживанню процесуальними правами

У проектах процесуальних законів запроваджено системні механізми запобігання зловживанню процесуальними правами.

Метою таких механізмів є ефективне запобігання умисному затягуванню справ, «позовам – клонам» та іншим маніпуляціям з підсудністю, завідомо необґрунтованим відводам, скаргам та іншим проявам недобросовісного користування учасниками судового процесу своїми процесуальними правами.

9. Ефективна компенсація судових витрат

Передбачено встановити чіткий порядок доказування розміру судових витрат, їх ефективного розподілу, а також заперечення судових витрат, які заявив до відшкодування інший учасник процесу.

10. Впровадження «електронного суду»

Норми законопроекту передбачають широкі можливості здійснення судочинства із застосуванням

інформаційних технологій ("електронний суд"), зокрема, **вчинення всіх процесуальних дій через засоби електронного зв'язку** з відповідними механізмами ідентифікації та безпеки.

Матеріали справ будуть зберігатися, як правило, в електронному вигляді, що спростить доступ до них учасників справи, усуне часові, фінансові та організаційні витрати, пов'язані із пересилкою матеріалів справи з одного суду до іншого, спростить аналіз та узагальнення судової практики тощо.

Слід водночас зауважити, що право учасників справи звертатися до суду "в паперовій формі" залишиться у них і після впровадження "електронного суду".

Звертаємо увагу, що редакція законопроекту до першого читання може досить суттєво відрізнятися від остаточної редакції закону.

НАБУ ІНФОРМУЄ ПРО РОЗСЛІДУВАННЯ ЗА ФАКТОМ ЗАМАХУ НА РОЗТРАТУ ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ, ВИДІЛЕНИХ УКРАЇНІ НА ПІДСТАВІ КІОТСЬКОГО ПРОТОКОЛУ

Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату від 11 грудня 1997 року був ратифікований Законом України №1430-IV від 04.02.2004р.

Кіотський протокол зобов'язує держави скоротити викиди парникових газів, дає країнам можливість продавати невикористані квоти на викиди. Гроші, отримані від продажу квот, можна витратити тільки на проекти, спрямовані на економію енергії та зменшення кількості парникових викидів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 2011 р. № 384 було затверджено **Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті, для здійснення заходів, спрямованих на зменшення обсягів викидів (збільшення абсорбції) парникових газів**. Головним розпорядником бюджетних коштів визначено Мінприроди (правонаступник – Міністерство екології та природних ресурсів).

Для реалізації цілей Кіотського протоколу Україна отримала фінансування в сумі 480 млн. гривень за схемою екологічних (зелених) інвестицій в якості компенсації продажу одиниць установленої кількості (ОУК) викидів парникових газів від японських компаній.

Як було встановлено детективами НАБУ [джерело – <https://nabu.gov.ua/novyny/kiotski-groshi-spravu-chotyroh-obvynuvachenyh-skerovano-do-sudu>], у 2015 р. чотири правопорушники разом з невстановленими особами з числа службових осіб Державного підприємства «Українські екологічні інвестиції» та Міністерства екології та природних ресурсів України, діючи за попередньою змовою між собою, використовуючи підроблені документи та підконтрольні фіктивні суб'єкти господарської діяльності, а саме ТОВ «Агротехбуд», ТОВ «Алікорн» та ТОВ «Прімакс» під час процедури проведення конкурсних торгів по «капітальному ремонту шляхом технічного переоснащення світильників на

світильники на основі LED технологій для скорочення викидів парникових газів та покращення соціально-економічних умов», вчинили **замах на заволодіння державними грошовими коштами на загальну суму 480 014 016, 62 грн., які були виділені Україні.**

Дані правопорушення містять ознаки злочину, передбаченого за ч. 2 ст. 15, ч. 5 ст. 191 Кримінального кодексу України (привласнення, розтрата або заволодіння чужим майном шляхом зловживання службовою особою своїм службовим становищем).

Як встановили детективи НАБУ, що виконувати роботи за проектом злочинці не мали наміру, а отримані кошти планували перерахувати вищезазначеним фіктивним компаніям.

Відповідно до висновку судової економічної експертизи, сума потенційних збитків від злочину склала **336 млн. грн.**

Станом на 6 червня обвинувальний акт стосовно чотирьох учасників замаху скеровано до Солом'янського суду міста Києва.

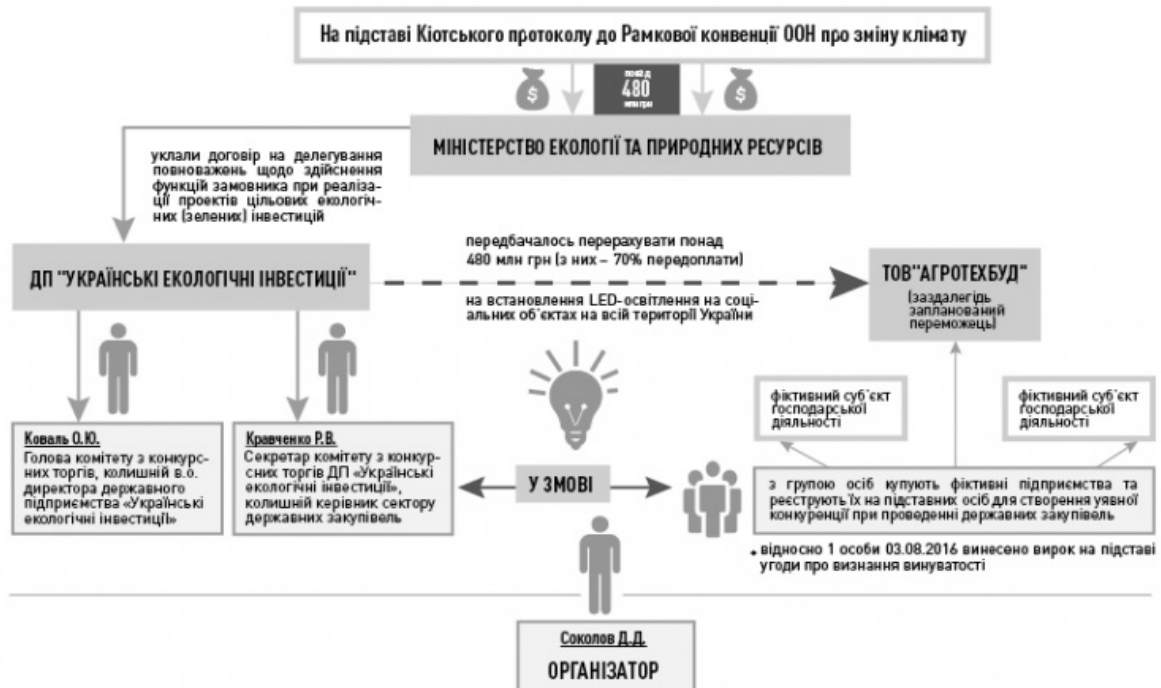
Загалом слідством встановлено причетність до участі у замаху десяти осіб. Один із ключових організаторів замаху на заволодіння державними коштами, экс-службовець ДП НАЕК «Енергоатом», наразі перебуває в міжнародному розшуку. Стосовно нього застосують процедуру так званого заочного засудження (на підставі глави 24-1 КПК України). Стосовно двох осіб суд виніс вирок на підставі угод про визнання винуватості. Ще двох осіб оголошено у національний розшук, одну особу – у міжнародний. Матеріали щодо вчинених ними незаконних дій виділені в окремі провадження.

На офіційному сайті НАБУ опублікована ілюстрована схема замаху на розтрату «кіотських коштів».

Джерело: <https://nabu.gov.ua/kontakty-dlya-zmi>



СХЕМА ЗАМАХУ НА РОЗТРАТУ «КІОТСЬКИХ КОШТІВ»



НАБУ: ТРИВАЄ СУДОВИЙ РОЗГЛЯД СПРАВИ ПРОТИ РОМАНА НАСІРОВА

Національне антикорупційне бюро та Спеціалізована антикорупційна прокуратура підозрюють Насірова у зловживанні владою та службовим становищем (ст. 364 Кримінального кодексу України), кримінальне провадження №52017000000000106.

Слідство вважає, що Голова Державної фіскальної служби України Роман Насіров протягом 2015 - 2016 років, діючи в інтересах народного депутата України **Олександра Онищенка**, особисто прийняв низку безпідставних та незаконних рішень про розстрочення податкового боргу та зобов'язань ТОВ «Фірма «Хас», ТОВ «Карпатнадраінвест», ТОВ «Надра Геоцентр» (фірми-учасниці так званої «газової схеми Онищенка»).

Ці рішення були прийняті ним з порушенням визначеної законом процедури, а саме за відсутності належного обґрунтування та законних підстав, що спричинило державі підтверджену висновком експерта шкоду на загальну суму **2,019 млрд грн**.

Кабінет Міністрів України розпорядженням від 3 березня 2017 р. № 134-р тимчасово відсторонив від виконання службових обов'язків керівника Державної фіскальної служби України Романа Насірова.

22.02.2017 року Апеляційним судом м. Києва до Романа Насірова застосовано запобіжний захід у вигляді тримання під вартою з визначенням

альтернативного запобіжного заходу - застави у розмірі 20 000 000 грн.

02 березня 2017 року Солом'янський районний суд обрав Насірову запобіжний захід у вигляді утримання під вартою з можливістю внесення застави в розмірі 100 млн грн.

6 березня в НАБУ заявили, що колишній Голова Державної фіскальної служби має громадянство Великої Британії. Відповідну інформацію НАБУ офіційно надало Національне агентство з боротьби зі злочинністю Великої Британії (NCA). З листа, отриманого НАБУ 6 березня від NCA, йдеться про те, що **голова ДФС є власником британського паспорта з травня 2012 року** (джерело: <https://www.facebook.com/nabu.gov.ua/posts/1891769257735418>).

Згідно офіційної інформації НАБУ (<https://nabu.gov.ua/novyny/vidstorononomu-golovi-dfs-prodovzhyly-zapobizhnyy-zahid>) ухвалою Солом'янського районного суду м. Києва від 7 березня 2017 року для Насірова Р.М. обрано запобіжний захід у вигляді тримання під вартою строком на 60 днів з альтернативою внесення застави в розмірі **100 млн грн.**, хоча Спеціалізована антикорупційна прокуратура просила встановити грошову заставу у розмірі 2 млрд. грн.

(<https://www.facebook.com/sap.gov.ua/posts/8775755823456260>).



Заява Посольства Великої Британії щодо кримінальної справи проти Романа Насірова

Ми глибоко стурбовані з приводу нещодавнього рішення Солом'янського районного суду м. Києва, де докази, надані Великою Британією в рамках справи проти Романа Насірова, були визнані неприйнятними та відхилені. На цьому етапі відповіді органи Великої Британії вивчать усі факти, щоб встановити, чи мали місце кримінальні правопорушення з боку громадянина Великої Британії, який може постати перед судом у Сполученому Королівстві.

Ця справа підкреслює нагальну потребу в незалежній і прозорій судовій системі та необхідність якнайшвидшого створення спеціалізованого антикорупційного суду, до складу якого будуть входити ретельно перевірені судді, які належним чином зможуть розглядати корупційні справи проти високопосадовців.

Велика Британія підтримує реформи в Україні. Саме тому 06 липня ц.р. у Лондоні пройде конференція з питань реформ в Україні. Реформа української судової системи є важливою складовою програми Уряду України. Зазначена конференція надасть подальшу можливість українській владі продемонструвати її відданість реальному прогресу в реформуванні судової системи та боротьби з корупцією.

РОЗСЛІДУВАННЯ "ГАЗОВОЇ СХЕМИ" ЗА УЧАСТЮ О.ОНИЩЕНКА

СЛІДЧІ ДІЇ

50	200	40	2	1
проведено обшуків	проведено вишок документів, що містять банківську таємницю	вилучено речових доказів та підаткових справ суб'єктів господарювання	призначено економічних експертів	призначено то-варознавчих експертів

АРЕШТОВАНЕ МАЙНО

літак, що належить компанії OSTEXPERT LIMITED	Активи компанії QUICKSPACE LIMITED в Україні, яка пов'язана з діяльністю Оніщенка О.Р. на загальну суму близько 4 047,77 млн гривень, а саме:
грошові кошти, вилучені під час обшуків в будинку та в банківських сейфах, що належать Постному В.М. у розмірі 180 тис. євро, 250 тис. доларів США та близько 28 тис. грн	облігації внутрішньої державної позики номінальною вартістю 74,63 млн доларів США
	грошові кошти на банківських рахунках у розмірі 74,87 млн дол. США та близько 252,181 млн грн

ХРОНОЛОГІЯ РОЗСЛІДУВАНЬ

4 ГРУДНЯ 2015 заарештовано кримінальне провадження	11 ГРУДНЯ 2015 перший допит свідка з ПАТ "Укргазвидобування"	27 СІЧНЯ 2016 перші обшуки в приміщеннях ТОВ "ХАС", ТОВ "Надра Геоцентр", ТОВ "Карпатнадрінвест"	15 ЧЕРВНЯ 2016 затримано 10 членів створеної О.Онищенком злочинної організації
16 ЧЕРВНЯ 2016 подання керівника САП Н.Холодницького до ВР про надання згоди на затримання та арешт О.Онищенка	16 ЧЕРВНЯ 2016 затриманим повідомлено про підозру	17-18 ЧЕРВНЯ 2016 затриманим обрано запобіжні заходи	НАЦІОНАЛЬНЕ АНТИКОРУПЦІЙНЕ БЮРО УКРАЇНИ

Рис. 1. Заява Посольства Великої Британії щодо кримінальної справи проти Романа Насірова

Рис. 2. Розслідування "газової схеми" за участю О. Оніщенка

16 березня дружина та тесть Романа Насірова, внесли грошову заставу в розмірі 100 млн. грн. на відповідний спеціальний рахунок. Відповідно, Насірова звільнили під домашній арешт з дотриманням певних умов, зокрема, здати британський паспорт (<https://www.facebook.com/sap.gov.ua/posts/877575582345626:0>)

На судовому засіданні 08 червня Солом'янський районний суд відмовив у задоволенні клопотання прокурора щодо звернення суми застави 100 млн. грн. в дохід держави (<http://glavcom.ua/news/sud->

[vidmoviv-sya-styaguvati-z-nasirova-100-milyoniv-griven-419339.html](http://glavcom.ua/news/sud-vidmoviv-sya-styaguvati-z-nasirova-100-milyoniv-griven-419339.html)).

Тим часом, посольство Великої Британії повідомляє про намір вивчити питання кримінальних правопорушень Романа Насірова, який може постати перед судом у Сполученому Королівстві (посилання на відкриту заяву посольства - <https://www.facebook.com/ukinukraine/photos/a.268284779859045.64452.139884119365779/1525301600824017/?type=3> (рис. 1).

Нижче (рис. 2) наводиться зображення "газової схеми" (джерело <https://nabu.gov.ua>)

ЯК ОТРИМАТИ З БЮДЖЕТУ ЧАСТКОВУ КОМПЕНСАЦІЮ ВИТРАТ НА ПРИДБАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ?

Постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 року № 130 затверджено Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (надалі Порядок).

Цей Порядок визначає механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою "Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників" за напрямом "Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва"

Згідно п. 3 Порядку одержувачами бюджетних коштів є сільськогосподарські товаровиробники - юридичні особи та фізичні особи - підприємці, основною діяльністю яких є постачання сільсько-

господарських товарів, вироблених ними на власних або орендованих основних засобах, за умови, що питома вага вартості таких сільськогосподарських товарів становить не менше 75 відсотків вартості всіх товарів, поставлених такими юридичними та фізичними особами протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно.

Згідно п. 10 Порядку, 10 часткова компенсація надається сільськогосподарським товаровиробникам на безповоротній основі у розмірі 20 відсотків вартості техніки та обладнання (без урахування податку на додану вартість), зазначеної в акті приймання-передачі та інших документах, що підтверджують оплату через державний банк і придбання до 1 грудня поточного року техніки та обладнання.

Перелік техніки та обладнання, вартість яких частково компенсується, рахунок коштів державного бюджету, затверджений спеціально створеною комісією Мінекономрозвитку протоколом від 31.05.2017 № 12. Даний перелік опублікований за посиланням http://minagro.gov.ua/system/files/перелік_техніки.pdf.

До зазначеного переліку увійшло 40 українських виробників, зокрема, ПАТ «Харківський тракторний завод», ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. Макарова», ТОВ «НВП БілоцерківМАЗ», ПАТ «Бердянські жнивarki», ТОВ «Оріхівсільмаш», ТОВ «Союз-спецтехніка» та інші.

За офіційними даними Прес-служби Мінагрополітики (<http://www.minagro.gov.ua/uk/node/24061>), за вищезазначеною програмою часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки **на 2017 рік**

виділено 550 млн грн у рамках держпідтримки аграрних виробників.

Як роз'яснює Мінагрополітики, для отримання компенсації необхідно:

1. Здійснити оплату за техніку та обладнання, які входять до Переліку, через державні банки – Ощадбанк, Укрексімбанк, Приватбанк, Укргазбанк.

2. Відкрити рахунок в одному із зазначених державних банків та

3. Подати заявку за спеціальною формою і документи, що підтверджують придбання техніки та обладнання, а саме:

- копію платіжного доручення.

- акт приймання-передачі техніки та обладнання.

- свідоцтво про державну реєстрацію техніки (якщо техніка підлягає обов'язковій державній реєстрації).

* * *

Задати питання: http://nonstop-audit.com.ua/view_topic.php?f=7&t=1&p=1#p1

*Підготовлено юрисконсультами
Аудиторської фірми «Аналітик»
www.af-analitik.com.ua*