



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 11/1'2017

(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 № 27 від 16 листопада 2017 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

(Протокол № 43 від 21 листопада 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 27.11.2017

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:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єр міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

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

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

Потішняк 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

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОН, член Аудиторської палати України

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

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

Шеф-редактор:

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

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

Н.В. ЗАХАРЧЕНКО. Ключові моменти функціонування інноваційно-інвестиційної економіки України	4
В.І. ЗАХАРЧЕНКО, Т.К. МЕПІЛЬ, Р.В. ЗАХАРОВ. Розвиток регіонального маркетингу на основі комплексної багатофакторної оцінки	8
М.А. ЗАЄЦЬ, Ю.О. ЗАГОРОДНА. Значення та ефективність морських транспортних перевезень в Україні	12
А.В. ТИРІНОВ. Креативний облік: творчий підхід чи маніпулювання обліковими даними?	17
Л.В. ШИРЯЄВА, С.В. ДАЩЕНКО, В.В. ЛАПТЄВА. Людський капітал у забезпеченні економічної безпеки країни	20
Н.С. НОСАНЬ. Управління маркетинговою діяльністю комерційних банків як передумова зростання ефективності їх функціонування	24
О.Г. МЕЛЬНИК, Н.Я. ПЕТРИШИН, Ю.Л. ЧИРКОВА. International diagnostic systems as instruments of business entities diagnostics in the conditions of European integration	27
В.П. ХОМУТЕНКО, І.С. ЛУЦЕНКО. Методика проведення експертних досліджень зовнішньо-економічних операцій з переробки матеріальних ресурсів	33
Є.О. ІВАНЕНКО. Бюджетне забезпечення як метод державного регулювання охорони здоров'я	43
А.В. БОГАЧОВА. Маркетингові дослідження оцінки задоволеності споживачів за допомогою мультиатрибутивної моделі Фішбейна	49
О.В. БАЛАХОНОВА, М.В. КОЛОМІЄЦЬ. Ресурсна база сучасного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні	54
Т. АЛЛАХВЕРДИЕВА. Анализ инвестиционной активности транснациональных корпораций	59
В.Ю. ДОЦЕНКО. Актуальні наукові підходи до забезпечення охорони здоров'я у світлі соціального розвитку	62
С.Ю. ЛЕВИЦЬКА. Нормативно-правовий зміст поняття "інформаційно-комунікаційне забезпечення доступності правосуддя"	65
В.М. КОЛОМІЄЦЬ. Розвиток підходів до визначення людського капіталу у зарубіжних дослідженнях	68

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

А. ТУМАНЯН. Обережно – плагіат!	73
А. ТУМАНЯН. Як орендарю захистити в суді право на поновлення договору оренди земельної ділянки?	78
А. ТУМАНЯН. Ухилення власників від реєстрації договору оренди землі: як обійти законодавство	79

ЗАХАРЧЕНКО

УДК 330.341.1

Наталя Вячеславівна
nvzakharchenko777@gmail.com

КЛЮЧОВІ МОМЕНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

KEY MOMENTS OF THE FUNCTIONING OF THE INNOVATION INVESTMENT ECONOMY IN UKRAINE

к.е.н., доцент, Одеський
національний університет імені
І.І. Мечникова

Стаття присвячена визначенню рушійних сил інноваційно-інвестиційної економіки України, які базуються на розвитку інтелектуальних ресурсів, інформації, знаннях та комп'ютерних технологіях. Одночасно з перевагами формування такої системи автором виділено окремі труднощі її становлення. В статті обґрунтовано необхідність виконання умов щодо формування інноваційно-інвестиційної економіки України. Це дало можливість виділити економічні передумови та інституційні заходи для інноваційного розвитку галузей в Україні.

Статья посвящена определению движущих сил инновационно-инвестиционной экономики Украины, которые базируются на развитии интеллектуальных ресурсов, информации, знаниях и компьютерных технологиях. Одновременно с преимуществами формирования такой системы автором выделены отдельные трудности ее становления. В статье обоснована необходимость выполнения условий по формированию инновационно-инвестиционной экономики Украины. Это дало возможность выделить экономические предпосылки и институциональные меры для инновационного развития отраслей в Украине.

The article is devoted to the definition of the driving forces of the innovation and investment economy of Ukraine, which are based on the development of intellectual resources, information, knowledge and computer technologies. Simultaneously with the advantages of forming such a system, the author singled out the individual difficulties of its formation. The article substantiates the necessity of fulfilling the conditions for the formation of the innovation and investment economy of Ukraine. This made it possible to identify economic prerequisites and institutional measures for the innovative development of industries in Ukraine.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна економіка, інформація, знання, відносини, технологія, проблеми.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная экономика, информация, знания, отношения, технология, проблемы

Keywords: innovation-investment economy, information, knowledge, relations, technology, problems

ВСТУП

Траєкторія розвитку сучасного суспільства орієнтована на створення системи взаємозв'язків і цілеспрямованого розвитку всіх процесів суспільного життя. На сьогоднішній день створюється фундаментальна основа для так званої "інноваційно-інвестиційної економіки", з'являються нові механізми, які вимагають теоретичного і методологічного її обґрунтування. Сучасний стан економіки характеризується наступним: розвиток фундаментальної та прикладної науки, модернізацією технологічної бази, впровадження та розширення систем комунікацій, розширення патентної системи, забезпечення економічного

зростання за рахунок збільшення частки знань в економіці.

У сучасній економіці створюються нові знання і відкриваються вільний доступ до них. Дана особливість є основним фактором конкурентоспроможності всіх економічних агентів. Для економіки характерні: збільшення темпів інновацій, скорочення циклів в житті продукції, актуалізація ролі навчання в плінні всього життя, тобто орієнтація на безперервне навчання людини, а отже, на підприємствах і в цілому в економіці широко застосовуються інвестиції в нематеріальні активи. У зв'язку з цим принципово новим підходом в економічній теорії встало те, що в

даний час в економіку включається не тільки промисловий комплекс, а весь механізм створення та функціонування системи знань. Описуючи дану ситуацію, вчені вдаються до наступних понять: "інвестиційно-інноваційна економіка", "економіка, заснована на знаннях", "економіка знань", "інформаційна економіка", "інтелектуальна економіка", "нова економіка", "інноваційна економіка", "мережева економіка", "цифрова економіка", "інтернет-економіка", "знаннево-інтенсивна економіка", "невагома економіка" та багато інших. Вивчивши всі ці поняття, будемо дотримуватися думки, що дане явище повноцінно характеризують одне, найбільш широке, яке можна вважати самостійним терміном, - "інноваційно-інвестиційна економіка".

При підготовці даного матеріалу автор спирався на праці наступних науковців: П. Бубенко, В. Гусев [1], Ю. Гончаров, А. Касич [2], В. Котельников [6], І. Матеров [7], А. Сидорова, А. Анисимова [9], Л. Федулова [10].

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні рушійних сил інноваційно-інвестиційної економіки України, обґрунтуванню необхідності виконання умов щодо формування інноваційно-інвестиційної економіки та виділенню економічних передумов та інституційних заходів для інноваційного розвитку галузей в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи: аналізу і синтезу, логічного узагальнення, аналогій, порівняльного зіставлення.

РЕЗУЛЬТАТИ

А. Сидорова і А. Анисимова стверджують, що "... для здійснення стратегії інноваційного розвитку необхідно, насамперед, перерозподіл капітальних інвестицій на користь інноваційної сфери підвищення ефективності використання цих ресурсів, консолідація всіх сил громадянського суспільства для побудови ефективного високотехнологічного комплексу, також для відновлення процесу інтеграції знань" [9, с. 26].

І. Матеров характеризує таку економіку таким чином: "нова економіка" може й як особливе явище в економічному житті яка посилила деякі ознаки сучасної економіки, раніше проявлялися не так яскраво. Можна говорити про великі зміни, внесені " новою економікою" як в реальний сектор, так і в " фінансову економіку" [7, с. 4].

Л. Федулова підкреслює: "... сьогодні в економіці є нові можливості подолання існуючих обмежень у вигляді інноваційного сценарію розвитку" [10, с. 16].

Інноваційно-інвестиційна економіка характеризується тим, що успішний розвиток економіки досягається за рахунок накопичення певного рівня знань і на основі них формуються нові ідеї, які можуть забезпечити країні і окремим підприємствам конкурентну перевагу. З методологічної точки зору відзначимо, що дана тенденція відбивається в появі нових сфер і дисциплін в економіці, таких як маркетинг

ідей, управління інноваціями на підприємстві, мотивація персоналу на креативне мислення, школа лідерського росту і багато іншого. Основою існування і розвиток " нової економіки" по праву називаються знаннями, які виражені в інноваційних розробках і фундаментальних дослідженнях. Сфера виробництва розвивається за рахунок отримання нових знань.

Одним з важливих моментів у розгляді питання розвитку та формування інноваційно-інвестиційної економіки є вдосконалення технологій. Те що в структуру економіки впроваджуються комп'ютерні технології і відбувається інформатизація суспільства ще не говорять про формування нових економічних відносин.

Впровадження в економіку комп'ютерних технологій не збільшує продуктивність всієї системи, з цього в інноваційно-інвестиційній економіці мова не йде про загальну комп'ютеризацію населення, а про інші зміни, отже, не вірно говорити, що тільки технології викликали зміни в системі економічних відносин.

Включення комп'ютерних та інформаційних технологій у структуру економіки дає наступні результати, які можна простежити і в інноваційно-інвестиційній економіці:

- відбуваються швидке зростання сектора електронної торгівлі і швидке поширення економічної діяльності в мережі;
- постійне технологічне вдосконалення, високий попит на продукцію, швидка зміна етапів життєвого циклу товарів ведуть до швидкого старіння продукції;
- відсутність строгих заходів щодо припинення порушення законодавства у галузі патентного і авторського права;
- всеосяжна глобальна діяльність фірм, відсутність територіальних кордонів " нова економіка";
- високі витрати на інноваційні та фундаментальні розробки;
- необхідність постійного оновлення обладнання;
- швидкість тиражування інформації;
- низькі граничні витрати виробництва продукції [5].

Інноваційно-інвестиційна економіка розвивається в абсолютно специфічних умовах. Тенденції глобалізації в економіці дуже широко поширені, що веде до вільної торгівлі з вільним рухом капіталу і зниженням податку на прибуток; з'являється можливість безперешкодного переміщення галузей промисловості між державами для зменшення витрат на трудові та природні ресурси. Поширюються нові форми трудових відносин, здійснюється робота через систему віддалених офісів. Загальна інформатизація орієнтує суспільство на поширення кваліфікованої та розумової праці. Стрімкий розвиток технологій веде до появи техніки з великим набором функцій. Мультинаціональні компанії в таких умовах беруть активну участь у глобальних економічних процесах.

На загальнодержавному рівні пропонується " визначитися з інноваційно-орієнтованими пріоритетними галузями економіки, створити умови для активізації їх розвитку. Це дасть можливість сформувати попит на наукові розробки реального сектора еконо-

міки і подолати невідповідність між наукою і виробництвом" [2, с. 51].

Описуючи нову економіку, В. Котельников виділив три рушійні сили інноваційно-інвестиційної економіки:

1) знання: інтелектуальний капітал став стратегічним чинником; набір понять, використаних людьми для прийняття рішень, критичний для компанії;

2) зміни: безперервні, швидкі та комплексні; створюють невизначеність і зменшують передбачуваність;

3) глобалізація в науково-технічних розробках, технологіях, виробництві, торгівлі, фінансах, комунікаціях та інформації привела до розкриття економік, глобальної гіперконкуренції і взаємозв'язків бізнесів [6, с. 11].

Опираючись на вище викладені роздуми, як нам видається, можна скласти прогноз розвитку економіки. Розвиток усіх галузей економіки, в тому числі промисловості, можливо тільки через орієнтацію виробництва на знання, так як високотехнологічне виробництво дозволяє економити різні види ресурсів. В той же час інформатизація і потреба в нових знаннях забезпечують розвиток сфери послуг. Дані обставини підштовхують суспільство до стрімкого науково-технічному прогресу, що, в свою чергу, стає основою розвитку всіх економічних процесів [4].

Виділимо три основні причини у підтримці та формуванні інноваційно-інвестиційної економіки:

1) переорієнтація економіки з сировинної складової на інноваційну, наукову, інформаційну;

2) досягнення повної зайнятості, через формування системи віддаленої роботи;

3) досягнення більш високих темпів економічного зростання.

Результатами розвитку інноваційно-інвестиційної економіки можуть стати: розвиток всіх галузей економіки, розподіл потоків інформації, розвиток науки, соціальні зміни.

П. Бубенко і В. Гусев стверджують, що "... основною проблемою на шляху створення інноваційної економіки... є низька підприємницька активність вітчизняного бізнесу" і пропонують напрямки її вирішення: концептуальне, правове, фінансове та адміністративне забезпечення; інфраструктура; спеціальне стимулювання інноваційного бізнесу; знання [1, с. 37-38].

Для окремого підприємства змінюються умови функціонування в інноваційно-інвестиційній економіці. Наступна умова зумовлює діяльність підприємств: глобалізація, скорочення життєвих циклів товарів, нестабільність, складність виробничих систем і технологій, висока конкуренція швидкі зміни.

На мікрорівні Ю. Гончаров і А. Касич пропонують:

(1) забезпечити реальну взаємодію науки і виробництва, насамперед у галузі інформаційної інтеграції;

(2) активніше вступати у співпрацю з іншими країнами при умові забезпечення технологічного трансферу [2, с. 51].

Що стосується України, у неї є потенціал для розвитку інформаційного – постіндустріального суспільства і задоволення потреб населення в знаннях. В цьому випадку економіка перетворюється в головну рушійну силу соціально-економічного розвитку. В таких умовах активно відбуваються інноваційні процеси, спрямовані на виробництво, придбання, поширення та практичне застосування знань.

Щоб в країні сформувалася економіка, необхідне виконання наступних умов:

1) постійне зростання обсягу знань, сектора науки та інфраструктури знань;

2) відкритий і вільний доступ до знань;

3) розвиток конкурентоспроможності економіки на основі зростання знань і доступу до них;

4) скорочення життєвого циклу продукції у зв'язку з швидким розвитком технологій;

5) збільшення темпів розвитку інноваційної діяльності та впровадження інновацій у виробництво;

6) значна роль освіти в економіці і суспільному житті, безперервна освіта;

7) глобалізація у всіх областях економіки і сферах життя суспільства;

8) надходження великої частини інвестицій в нематеріальні активи підприємств.

Але в теж час слід сказати і про проблеми інноваційно-інвестиційної економіки, які відображаються на недостатньому розвитку інфраструктури економіки знання. Будь-які фундаментальні дослідження вимагають значних фінансових вкладень, а в даний час фінансування дослідницької діяльності недоступно. Що стосується вивчення аспекту знань в економіці, зараз відсутнє теоретичне і методологічне обґрунтування процесів економіки знання, зокрема процесу обміну знаннями (в ході якого знання не зникають, як товари при звичайному економічному обміні, а подвоюються). Необхідно також акцентувати увагу на формуванні попиту на знання, який може створюватися і підтримуватися державою.

Найбільш важлива економічна передумова для переходу на інноваційний шлях розвитку, – це досягнення необхідного рівня продуктивності щодо рівня розвинених країн. Країни, які починали розвиток нових галузей, не досягнувши рівня продуктивності вже існуючих галузей в розвинених країнах (як показує досвід розвитку галузей понад 20 країн світу), навіть в імітаційному режимі витрачали на цей процес значний час. На основі огляду літературних джерел, присвячених досвіду технологічного розвитку країн трьох макрорегіонів світу (Європи, Азії, США), нами була виявлена частота одночасного виконання економічних передумов та інституційних заходів регулювання інноваційного розвитку галузей (табл. 1) з різною технологічною динамікою.

Таблиця 1

Економічні передумови та інституційні заходи для інноваційного розвитку галузей, % від загального числа країн [3, с. 56]

Інституційні та економічні чинники інноваційного розвитку	Реалізація
Досягнення необхідного рівня продуктивності відносно досягнутого рівня продуктивності розвинених країн	50
Проведення політики індустріалізації	55
Політика створення технопарків або заохочення розвитку галузі «з нуля»	65
Податкове регулювання	95
Регулювання процентних ставок	95
Трансфер технологій (повна передача з усією документацією та правами)	70
Чи володіє дана країна даними технологіями	30

ВИСНОВКИ

Труднощі розвитку інноваційно-інвестиційної економіки, тобто ключові моменти не сприяють розвитку даного типу економіки: залежність від природних ресурсів, зростаючий соціально-економічний розрив між верствами суспільства і регіонами, соціальна пасивність, низький рівень готовності населення до генерації та прийняття рішень.

Інноваційно-інвестиційна економіка створює такі умови, в яких стає можливим вести економічну діяльність зі швидкістю технологічних процесів, без обмежень здійснюючи електронний і номінальний грошовий оборот, без інституційних бар'єрів.

Список використаних джерел

1. Бубенко П., Почему тормозятся инновационные процессы в Украине? П. Бубенко, В. Гусев // Экономика Украины, 2009. – №6. – С.30-38.
2. Гончаров Ю. Научный потенциал как фактор развития инновационно-инвестиционной системы Украины / Ю.Гончаров, А. Касич// Экономика Украины. 2007. – № 3. – С. 42–51.
3. Заболотский А.А. Экономическая оценка возникновения и развития высокотехнологичных отраслей (на примере биотехнологии) [Текст] / А.А. Заболотский, Г.А. Унтура. – Новосибирск: ИЭ ООП СО РАН, 2010. – 192 с.
4. Захарченко В. Новая экономика для новой Украины / В. Захарченко // Економіст. – 2009. – №2. – С. 16–22.
5. Захарченко В. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі: монографія / В. Захарченко, М. Акулюшина. – Херсон: Олді-плюс, 2013. – 212с.
6. Котельников В.Ю. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями / В.Ю. Котельников. – М.: Эксмо, 2007. – 96с.
7. Матеров И. Факторы развития "новой экономики" в России /И.Матеров // Экономист. – 2003. – № 2. – С. 3–11.
8. Стратегія сталого розвитку “Україна-2020” //Урядовий кур’єр. – 2015. – № 6. – С. 8.
9. Сидорова А. Направления инновационного развития в промышленности Украины / А.Сидорова, А. Анисимова // Экономика Украины, 2009. – №3. – С.19–26.
10. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика [Текст]: монографія / Л.І. Федулова. – К.: КНТЕУ, 2015. – 844 с.

ЗАХАРЧЕНКО

Віталій Іванович
nvzakharchenko777@gmail.com

МЕТІЛЬ

Тетяна Костянтинівна

ЗАХАРОВ

Роман Вадимович

д.е.н., професор, Одеський
національний політехнічний
університетздобувач, Ізмаїльський державний
гуманітарний університетмагістр, Одеський національний
політехнічний університет

УДК 332.14

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОЇ БАГАТОФАКТОРНОЇ
ОЦІНКИDEVELOPMENT OF REGIONAL MARKETING BASED ON INTEGRATED MULTIFACTOR
ASSESSMENT

Обґрунтовано використання інструменту регіонального маркетингу для підвищення конкурентоспроможності конкретного українського регіону. Запропоновано механізм реалізації комунікаційної стратегії для регіону. Показана можливість використання моделі «7Р» для розвитку бізнес-регіону.

Обосновано использование инструмента регионального маркетинга для повышения конкурентоспособности конкретного украинского региона. Предложен механизм реализации коммуникационной стратегии для региона. Показана возможность использования модели «7Р» для развития бизнес-региона.

Sound management of regional marketing tool to increase competitiveness of specific Ukrainian region. The mechanism of implementation of the communication strategy for the region. The possibility of using «7P» model for the development of business in the region.

Ключові слова: регіон, маркетинг, модель, стратегія, політика, розвиток, оцінка.

Ключевые слова: регион, маркетинг, модель, стратегия, политика, развитие, оценка.

Keywords: region, marketing, model, strategy, politic, development, estimate

ВСТУП

Впровадження регіонального маркетингу відіграє значну роль при підвищенні конкурентоспроможності регіону і досягнення нею конкурентних переваг. В умовах загострення конкуренції і в зв'язку з сучасними економічними тенденціями конкурентоспроможність регіонів стала актуальною теоретичною і практичною проблемою регіонального розвитку.

В процесі роботи автори використовували праці наступних вчених: Г. Багієва [1], В. Белолипецької [2], О. Герасименко, М. Юняєва [3], Н. Захарченко [5], А. Панкрушина [7], Уманець Т. та Шаталової Л. [8]. Але у вказаних працях відсутній підхід для формування комплексу регіонального маркетингу.

МЕТА СТАТТІ полягає у формуванні комплексу регіонального маркетингу для стійкого розвитку бізнес-регіону на основі модельного підходу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи: аналізу і синтезу, логічного узагальнення, аналогій, порівняльного зіставлення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Конкурентоспроможність регіону як економічного суб'єкта, який може вести відносно самостійну економічну політику, визначається не тільки його здатністю змагатися на рівних умовах з іншими територіями на різних ринках, але і створювати сприятливі умови для життєдіяльності населення. Конкурентоспроможність регіону можна визначити як сукупність чотирьох основних детермінант:

1. Ефективності використання всіх зосереджених на території регіону ресурсів.

2. Конкурентних позицій підприємств на локальному, національному та світовому ринках.

3. Здібності сформувати середовище, яке надає можливість зберігати і залучати в регіон інвестиції і ресурси.

4. Можливості створити в регіоні сприятливі умови для життєдіяльності населення.

Конкурентоспроможність регіону можна розглядати як систему елементів, таких як: умови і фактори формування конкурентного середовища, наявність конкурентних переваг, потенціал регіону, конкурентні стратегії суб'єкта, державні та ринкові механізми управління економічним потенціалом регіону. Конкурентоспроможність залежить від здатності регіону формувати інфраструктуру, розвивати підприємництво, покращувати екологічну обстановку,

диверсифікувати виробництво, впроваджувати інновації в усі сфери діяльності і управління. Конкурентні переваги регіону можуть змінюватися в зв'язку зі зміною економічних, політичних, соціальних та інших факторів.

Конкурентоспроможність регіону базується на стійкому тривалому процесі саморозвитку. Причому цей процес вимагає звільнення від застарілих, негнучких елементів і структур і від безперервного придбання нових якостей і властивостей, які відповідають постійно змінюваним умовам по відношенню до регіону середовища.

У короткостроковому періоді конкурентоспроможність регіону залежить від таких факторів, як: повнота використання сукупного потенціалу, структура економіки, інфраструктура, рівень освіти та професіоналізму трудових ресурсів, можливість швидко реагувати на мінливі зовнішні і внутрішні умови і гнучко до них пристосовуватися. У довгостроковому періоді на конкурентоспроможність будуть в основному впливати науково-технічні, організаційно-управлінські, соціально-економічні, геополітичні та інші фактори, що сприяють росту продуктивності, залученню нових ресурсів на територію регіону.

Наприклад, Одеська область має низку конкурентних переваг, які створюють передумови для залучення інвестицій та економічного розвитку регіону. В якості основних конкурентних переваг виділяють наступні: вигідне географічне положення; сприятливі кліматичні умови, які характеризуються наявністю родючих сільськогосподарських угідь, які сприяють розвитку сільськогосподарського виробництва, і багатою сировинною базою для переробної промисловості; стабільну соціально-політичну ситуацію, більш сприятливу, ніж в ряді інших суб'єктів України; розвинену транспортну інфраструктуру, представлену залізничними та автомобільними магістралями міжнародного значення, морськими і річковими портами, міжнародним аеропортом в м. Одеса; високо-розвинену промисловість, перш за все, машино-будівний комплекс; широкий спектр мінерально-сировинних ресурсів; високий науково-технічний потенціал. Рівень науково-технічного потенціалу регіону має істотне значення для інвесторів, орієнтованих на розвиток високотехнологічних виробництв. Для ефективного регіонального соціально-економічного розвитку необхідно створення інноваційної інфраструктури, що забезпечує розвиток і комерціалізацію нових технологій в тих секторах, де область має достатній науково-технічний і конверсійний потенціал для подальшого загальноукраїнського лідерства; наявність висококваліфікованої робочої сили; динамічно формуючу інфраструктуру ринкових інститутів (банки, страхові, інвестиційні компанії, лізингові компанії та ін.) і її високий рівень розвитку. Одеська область характеризується високим рівнем розвитку фінансової інфраструктури, яка забезпечує організаційні основи для залучення інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки; високий споживчий потенціал. Обороти роздрібної та оптової торгівлі демонструє виражені тенденції росту. Разом з вигідним географічним положенням, наявністю судноплавних річок і виходу до моря даний фактор визначає потен-

ціал розвитку Одеської області в якості національного логістичного центру на півдні України; наявність нормативної правової бази, яка забезпечує інвестиційну привабливість Одеської області.

На нашу думку, саме впровадження системи регіонального маркетингу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіону і досягнення стійких конкурентних переваг.

Одним з найбільш успішно застосовуючих прямих маркетингових інструментів, на наш погляд, є розробка і реалізація комунікаційної стратегії, мета якої – створення у потенційних інвесторів образу області як місця, привабливого для розміщення інвестицій.

Пріоритетними завданнями комунікаційної стратегії Одеської області в рамках стратегії залучення інвестицій у регіон є:

- 1) просування Одеської області в українському і міжнародному інвестиційному співтоваристві;
- 2) формування іміджу Одеської області як лідера серед українських регіонів;
- 3) формування системи антикризового PR для нейтралізації подій, які негативно впливають на імідж регіону.

Реалізація комунікаційної стратегії передбачає проведення PR-компанії, яка включає три рівні:

1 рівень. Підвищення уваги до Одеської області потенційних інвесторів і формування в бізнес-співтоваристві позитивної думки про область як сприятливому місці для розміщення інвестицій.

2 рівень. Просування іміджу області в середовищі потенційних інвесторів.

3 рівень. Формування підтримки дій керівництва Одеської області по залученню інвестицій в середовищі жителів області і місцевої бізнес-спільноти.

У своїй сукупності застосування інструментів регіонального маркетингу сприяє не тільки поліпшенню конкурентного стану регіону, а й підвищенню його інвестиційної привабливості. З метою залучення в регіон цільових інвесторів для розвитку пріоритетних галузей в Одеській області передбачається використовувати інструменти прямого інвестиційного маркетингу. До даних інструментів відноситься: виділення потенційних інвесторів, забезпечення їх необхідною інформацією, адміністративною підтримкою, складання так званих «профілів очікувань» в рамках пріоритетних галузей, а також їх оцінка в порівнянні з альтернативними варіантами розміщення інвестицій. І саме для того, щоб виявити напрямки, які мають інвестиційний потенціал, необхідно активно застосовувати систему моніторингу та регіонального маркетингу. Крім того, важливим кроком на шляху стабілізації інвестиційного процесу буде розробка нового підходу до оцінки ефективності інвестиційних процесів на основі сучасних технологій.

Однією з найбільш привабливих для потенційних інвесторів сфер Одеської області є, на наш погляд, туристичний комплекс, який, на жаль, поки не розвивається в тій мірі, в якій би міг. Однак останнім часом можна відзначити підвищення інтересу з боку органів регіональної влади саме до розвитку даного напрямку. Саме регіональний маркетинг, його інструменти та механізми можуть сприяти поліпшенню

становища.

Результатом реалізації стратегії залучення інвестицій може стати формування системи прямого інвестиційного маркетингу Одеської області, що дозволить поліпшити інвестиційний клімат регіону і сприятиме створенню кола лояльно налаштованих інвесторів.

Регіони розрізняються за географічними, кліматичними, національними та іншими ознаками. Імідж регіону потенційно залежить від її економіки і тієї ролі, яку він відіграє в системі господарських зв'язків, від характеру взаємодії з владою, від сформованої динаміки макроекономічних територіальних пропорцій.

Багато в чому на це впливає і маркетингова політика. Для характеристики регіонів, які мають потенціальний інтерес з боку різних категорій інвесторів, вважаємо за необхідне ввести поняття бізнес-регіону: бізнес-регіоном назовемо регіон, привабливий для розміщення бізнесу, вкладення інвестицій, припливу трудових ресурсів. Бізнес-регіон повинен задовольняти певним умовам: в регіоні існують або прогноуються ніші для залучення інвестицій і розміщення бізнесу; регіон має досить стійкий фінансовий та економічний стан; регіон має досить високу ступінь політичної стабільності та економічної свободи, а також правові гарантії для інвесторів і бізнесу.

Для опису привабливості бізнес-регіону в даній роботі пропонується модель «7Р» комплексу маркетингу.

Модель «4Р», яка пояснює зміст маркетингу, була запропонована Дж. Маккартні в 1960 р. В ній виділені чотири основні елементи маркетингу: product (товар), price (ціна), place (збут), promotion (просування) [3]. Для регіону ця модель маркетингу-мікс запропонована, наприклад, в роботі [2].

В даний час концепція маркетингу-мікс («4Р») вважається обмеженою [1]. В даній роботі пропонується в маркетингу регіону розширена модель «7Р» введенням наступних аспектів маркетингу-мікс: «personel», «politics», «proposition». Таким чином, модель «7Р» для регіону може бути представлена наступним чином:

1. Product (продукт) стосовно маркетингу регіону – це ресурси регіону. До них відносяться населення, якість життя, сировинні ресурси, ступінь розвитку промисловості і сільського господарства, номенклатура продукції, яка виробляється, доступ до джерел фінансування, рекламний ринок, рівень розвитку інформаційних послуг та інше [6]. Асортимент і якість цього набору товарів визначається запитами як внутрішніх, так і зовнішніх (в тому числі потенційних) споживачів ресурсів регіону.

2. Price (ціна) – це витрати, які можуть нести споживачі регіону. Для жителів регіону – це вартість життя як інтегральний показник, рівень доходів, пенсій, соціальних пільг, вартість товарів та послуг. Для туристів це вартість путівок, а також щоденних витрат. Для корпоративних споживачів (фірм, компаній – виробничих, фінансових, будівельних та інших організацій) це і витрати на відрядження експертів, співробітників, засоби, необхідні для розгортання бізнесу, витрати, пов'язані з будівництвом підпри-

ємств та інше.

3. Place (розміщення) – це і географічне положення регіону, інфраструктура, розміщення сировини або інших матеріальних ресурсів, кадрів або споживачів. Одеська область розташована на південному заході України на перетині міжнародних транспортних і енергетичних коридорів. Вигідне географічне положення є ярким з важливих конкурентних переваг даного регіону. Розміщення в регіоні таких підприємств як «Одеський припортовий завод», низки морських та річних портів передбачає значний розвиток інфраструктури, в тому числі транспортної. Таким чином «place», з точки зору бізнес-регіону для Одеської області, є досить привабливим.

4. «Promotion» (просування) – просування регіону може бути як загальним, так і націленим. Загальне просування направлено на забезпечення незфокусованої діяльності, поширення загальної, багатоцільової інформації. Інформація видається «на всіх бажуючих». Ефект від такого просування важко визначити силу його розмитості. Цільове просування направлено на прямий вихід і взаємодію з уже певними інвесторами, презентації та семінари для спеціально підібраної аудиторії, адресну розсилку, в т.ч. по каналам Інтернет [5].

Крім того, «Підхід до сутності регіону як соціуму значно розширює предмет регіональних досліджень, характеризується більшою глибиною охоплення порівняно з поширенішим економічним підходом, оскільки охоплює екологічні, демографічні, освітні, медичні, соціальні аспекти розвитку суспільства у тому або іншому регіоні» [8, с. 37].

5. Personnel (персонал) – це в першу чергу влада – команда особистостей, компетентність членів команди, нестандартність ідей, стиль прийняття рішень, прозорість законотворчості, ставлення до соціальних проблем [3]. Це і різні творчі та наукові об'єднання, спортивні федерації та інше. Нарешті, це населення, рівень його освіченості, культури, менталітет. До цього міксу можна також віднести мобільну робочу силу. В Одеській області досить сильна облдержадміністрація, яка забезпечує певний рівень соціально-економічного розвитку. Проте на даній території немає команди маркетологів, яка могла б забезпечити ефективне просування Одеської області як бренду, що сприяло б подальшому залученню інвестицій, бізнесу, робочої сили.

6. Politics (політика): для країни – міжнародні відносини, взаємини лідера з лідерами інших країн, вплив тих чи інших політичних партій, для регіону – це сформовані міжрегіональні зв'язки не тільки в економіці, але і в інших сферах, ступінь впливу лідера на своїй території і його взаємини з вищими ешелонами влади; для голів сільських адміністрацій – взаємодія з регіональними органами влади. Політика є дуже важливою складовою маркетингу-мікс. Внаслідок глобалізації процеси в одній країні, навіть в тому випадку, якщо вони носять локальний характер, можуть чинити істотний вплив на економіку інших країн. Так, локальна фінансова криза в одній країні здатна викликати світову кризу. Нестабільна політична ситуація в країні негайно загострює економічний стан регіонів. Протистояння виконавчої і законо-

давчої влади в ряді регіонів заважає їх просуванню, залученню інвестицій.

7. «Proposition» – «пропозиція» регіону: це інтегрована характеристика, яка об'єднує комплекс переваг, які регіон може запропонувати своїм потенційним споживачам, яка включає сукупність продукції та послуг (зі своїми характеристиками). Специфіка товарної політики регіону, обумовлена тим, що регіон може розглядатися і як підприємство і як товар. Тому аспекти маркетингу-мікс регіону – «продукт», «ціна» і «розміщення» тісно переплетені. Наприклад, географічне положення регіону може розглядатися як місце для розміщення бізнесу («place») і як товар – порт, курортне місце та інше – («product»). Крім того, географічне положення регіону може розглядатися як «price», так як різне положення регіону диктує і ціну розміщення бізнесу. Також тісно пов'язані і обумовлюють один одного аспекти «promotion», «personnel» та «politics». «Proposition» об'єднує ці поняття.

Обсяги даної роботи на жаль не дають можливість зупинитися на таких важливих питаннях як кластерна форма реалізації регіонального комплексу маркетингу інновацій та розрахунки ефективності створення таких структур. Частково ці питання згадані у роботах [4; 5; 6]. Автори, використовуючи нагоду, уточнюють, що у дослідженні [6, с. 74] рис. 6.2 у повному обсязі належить Єрмаковій О. (див. рис. 2.8 у [4, с. 105]), який побудовано на основі узагальнення робіт Дж.Мак Комбі та М.Сеттерфільда [4, с. 98-99].

ВИСНОВКИ

Система регіонального маркетингу може виступати не тільки як спосіб ведення міжрегіональної конкурентної боротьби, а й дозволить регіону активно функціонувати на мировому ринку. В сучасних умовах розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, які прискорюють процес глобалізації, не тільки держава має можливості вести зовнішньоекономічну діяльність. Той процес виділення регіону в якості самостійного суб'єкта, про який ми вже згадували, особливо яскраво проявився саме в можливості окремого регіону стати незалежним учасником світового ринку.

Отже, регіональний маркетинг, органічно вбудо-

ваний в систему регулювання соціально-економічного розвитку суб'єкта, буде давати оперативну інформацію про стан регіону; на цій основі регіональні влади зможуть адекватно оцінювати перспективи його розвитку. Система регіонального маркетингу також буде сприяти процесу прогнозування і формування оптимальної стратегії регіонального розвитку, а також реалізації інноваційного підходу.

Список використаних джерел

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2005. – 736 с.
2. Белолипецкая В.В. Роль регионального маркетинга в повышении конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона / В.В. Белолипецкая // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», 2008. – №1. – С. 42-46.
3. Герасименко О.Н. Модель «7Р» как инструмент оценки привлекательности бизнес-территории / О.Н. Герасименко, М.А. Юнчева // Современные аспекты экономики, 2008. – №8 (133). – С. 23-29.
4. Єрмакова О. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі / О.А. Єрмакова : монографія. – Одеса: ІПРЕД НАНУ, 2011. – 200 с.
5. Захарченко Н.В. Розвиток маркетингових аспектів функціонування торгового підприємства / Н.В. Захарченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія: Економічні науки. – Вип. 9. – Ч. 5. – С. 79 – 82.
6. Кластеризація транскордонного співробітництва у контексті євроінтеграції України / За ред. В.І. Захарченко. – Одеса: Бахва, 2017. – 100 с.
7. Панкрушин А.П. Маркетинг территорий. – 2-е изд. / А.П. Панкрушин. – СПб.: Изд-во РАГС, 2002. – 328 с.
8. Уманець Т.В. Економічна самодостатність регіонів України: теоретичні основи, механізм забезпечення, оцінка: монографія / Т.В. Уманець, Л.С. Шаталова. – Одеса: Інтерпрінт, 2015. – 260 с.

ЗАЄЦЬ

Микола Артемович
mikolazaets@gmail.com

УДК 338: 339

ЗНАЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ
МОРСЬКИХ ТРАНСПОРТНИХ
ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

ЗАГОРОДНА

Юлія Олександрівна
jools.zagorodnaya@gmail.comSIGNIFICANCE AND EFFECTIVENESS OF
THE MARINE TRANSPORTATION IN
UKRAINEк.е.н., доцент, Одеський
національний університет
ім. І.І. Мечниковамагістрант, Одеський
національний університет ім.
І.І. Мечникова

У статті розглянуті теоретичні аспекти дослідження значення морських транспортних перевезень в Україні. Проаналізовано стан морських транспортних перевезень в світовому масштабі, виявлено переваги і недоліки розвитку морського транспорту в Україні. Акцентовано увагу на перспективність контейнерних перевезень через порти України.

В статье рассмотрены теоретические аспекты исследования значения морских транспортных перевозок в Украине. Проанализировано состояние морских транспортных перевозок в мировом масштабе, выявлены преимущества и недостатки развития морского транспорта в Украине. Акцентировано внимание на перспективность контейнерных перевозок через порты Украины.

The article deals with theoretical aspects of the study of the importance of maritime transport in Ukraine. The state of the sea transport transportations on a global scale is analyzed, advantages and disadvantages of development of sea transport in Ukraine are revealed. The emphasis is on the prospect of container transportation through the ports of Ukraine.

Ключові слова: Порт, вантаж, експорт, імпорт, морський транспорт, пропускна спроможність, термінали, вантажообіг, судноплавні контейнерні лінії

Ключевые слова: Порт, груз, экспорт, импорт, морской транспорт, пропускная способность, терминалы, грузооборот, судоходные контейнерные линии

Keywords: Port, cargo, export, import, marine transport, throughput, terminals, freight turnover, shipping container lines

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність загалом і зовнішньоторговельна зокрема тісно пов'язані з транспортними операціями. Морський транспорт є основою глобалізації та лежить в основі транскордонних транспортних мереж, що підтримують ланцюжки постачань і забезпечують міжнародну торгівлю. Власний економічний сектор, що породжує зайнятість, доходи та транспорт, включаючи морський транспорт, є наскрізним і охоплює інші сектори та види діяльності.

Транспортні операції починають і завершують процес реалізації зовнішньоторговельної угоди і тим самим не тільки обумовлюють практичну реалізацію договору купівлі-продажу, але і помітно впливають на контрактну ціну товару. На транспортні послуги, що надаються у сфері ЗЕД, впливають всі фактори, що характеризують розвиток ринкової економіки. На самперед це коливання попиту і пропозиції товарів, цін на нафту, валютного курсу, ступінь втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, стан політичних та економічних відносин різних держав тощо.

Дану тему досліджували такі фахівці в області логістики як: В.О. Дергачова, О.М. Котлубай, М.В. Морозова, П.Л. Панарін, О. Волович. Дані вчені в повній мірі розкрили важливість морських транспортних перевезень для розвитку української еконо-

міки. Наприклад, О.М. Котлубай висвітлює основні тенденції розвитку морської транспортної системи та проблеми трансформації господарського комплексу України [9]. Проблема ефективності морських транспортних перевезень являється актуальною на даний час та вивчається серед різних вчених багатьох країн. Стаття присвячена морським перевезенням в Україні, оскільки країна має вигідне географічне положення для міжнародної торгівлі за допомогою саме морського транспорту.

МЕТА РОБОТИ

Виходячи з актуальності і ступеня вивчення наукової розробки проблеми, мета роботи полягає у вивченні та аналізі значення та ефективності морських транспортних перевезень в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а також матеріали періодичних видань. При проведенні дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення, системний підхід.

РЕЗУЛЬТАТИ

Морський транспорт забезпечує розвиток промисловості шляхом підтримки зростання виробництва, об'єднання споживачів та галузей промисло-

вості з усього світу і сприяння регіональної економічної та торгової інтеграції. Звичайно, будь-який вид транспорту має свої переваги та недоліки, а отже при перевезенні вантажу морським транспортом слід враховувати всі ризики, які можуть вплинути на вартість та терміни доставки, що відображено у табл. 1.

Морський транспорт служить для зовнішньоекономічних зв'язків. Лише у деяких країнах, таких як, США, Китай, Канада, Туреччина, Франція, морський транспорт здійснює міжрайонні внутрішні перевезення.

Організація сектора морського транспорту суттєво впливає на обсяги торгівлі, транспортні витрати та економічну конкурентоспроможність, змушуючи порти пристосовуватися до зростаючих складнощів сучасного управління портами. Існує безліч критеріїв, за якими можна оцінити, наскільки «завантаженим» або «великим» є порт. Це, зокрема, площа, яку він займає, його вантажообіг, пропускна спроможність. В інтернаціональних вантажоперевезеннях зайнято 90 % світового флоту і до 80 % всієї всесвітньої торгівлі здійснюється морем. Таблиця 2 показує обсяги пропускної спроможності 20 провідних контейнерних портів у світі з 2014 по 2016 рр.

Перші двадцять контейнерних портів, на які припадає 55% пропускної спроможності серед 100 найбільших портів, показали 95% зниження темпів зростання, з 5,6 на рік в 2015 р. до 0,5 % у 2016 р.. Хоча це не стосується й інших менших портів, які мали більше прибутку. За оцінками, перші 100 портів по кількості пропускної спроможності контейнерів нараховують 539 млн. TEU у 2016 р., збільшивши цю кількість приблизно на 6,8 % з 505 млн. повідомлених у 2015 р.. Список 20 контейнерних портів включає 15 портів з країн, що розвиваються, розташованих в Азії; решта п'ять портів – з розвинених країн, три з яких знаходяться в Європі (Нідерландах, Бельгії та Німеччині) та двох у Північній Америці (Лос-Анджелес і Лонг Біч, штат Каліфорнія). Десять провідних портів

продовжують розташовуватися в Азії. Дев'ять з двадцяти контейнерних портів розташовані у Китаї, а сім з них (крім Даляня та Гонконгу, Китай) зазнали позитивного зростання. В цілому, 20 найбільших контейнерних портів у Китаї у 2016 р. зросли на 3,7 %, незважаючи на економічний спад. Сім з двадцяти провідних портів у порівнянні з минулим роком зазнали негативних темпів зростання вантажообігу контейнерних портів, а ще два – майже на 1 %. Найбільш суттєві зниження відбулися у Гонконгу (Китай), Гамбурзі (Німеччина) та Сінгапурі на рівні -9,5 %, -9,3 % та -8,7 %, відповідно. Португалії Порт-Кланг (Малайзія), Антверпен (Бельгія) та Танджунг Пелепас (Малайзія) найбільше збільшили відсоток вантажообігу на 8,6%, 7,5% та 7,4%, відповідно. Порт Танджунг Пелепас зробив значні успіхи у 2015 р., приріст на 11,4 % при завершенні інвестицій в інфраструктуру. Малайзійські порти постійно розширюють свою пропускну здатність протягом останнього десятиліття, так що обидва Порт-Кланг і Танджунг Пелепас тепер обробляють в два рази більше обсягу порівняно з 2006 р..

Зовнішньоторговельні зв'язки нашої країни здійснюються з більш ніж 200 країнами світу через 19 торговельних портів, об'єм переробки вантажів в яких перевищують 130 млн. тон в рік.

Вантажообіг морських портів України у січні-червні 2017 р. виріс в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 4,7% – до 66,049 млн. т. За результатами першого півріччя 2017 р. серед 13 торгових портів України більшості вдалося наростити перевалку. Найбільші обсяги переробки вантажів показали порти "Південний" – 22,105 млн.тон, Одеський – 12,242 млн.тон, Миколаївський – 11,434 млн.т. Найбільший приріст в абсолютних величинах відзначений в порту "Південний" – на 1,508 млн.тон, даний порт є найбільш глибоководним порт в Україні, в якому в 2017 р. стартували три найбільших проекту щодо днопоглиблення.

Таблиця 1

Переваги та недоліки морських перевезень

Вид перевезення	Переваги	Недоліки
Морські перевезення	– необмежена провізна здатність рухомого складу і пропускних можливостей портів держав; – низька собівартість перевезення; – можливість організації та виконання масових міжконтинентальних і міжнародних перевезень; – пропрацьованість міжнародного морського законодавства, що регулює морські перевезення; – низькі ризики втрати, пошкодження, розкрадання вантажів; – мінімум ризиків несвоєчасної відправки, а також висока регулярність відплиття суден (для лінійного судноплавства) в навігаційний період.	– пропускна спроможність портів держав обмежена технологічними, технічними можливостями; – спостерігається висока залежність від метеорологічних умов; – морським судам властива низька швидкість руху; – обмежена можливість доставки товарів безпосередньо до пунктів споживання або з пунктів відправлення; – висуваються жорсткі вимоги до технічних засобів і способів кріплення вантажів на морських судах; – встановлюються жорсткі вимоги до тарі й упаковок вантажів; – для доставки товарів в дрібні порти часто виникає необхідність організації і виконання фідерних перевезень.

Таблиця 2

Топ-20 контейнерних терміналів та їх пропускна спроможність на 2014, 2015 і 2016 рр. (Тисячі 20-футових еквівалентних одиниць та відсоткові зміни) [2]

№	Назва порту	Країна	2014 млн.од.	2015 млн. од.	2016 млн. од.	Відсоткова зміна 2015 р. відносно 2014 р.	Відсоткова зміна 2016 р. відносно 2015 р.
1	Шанхай	Китай	33617	35 290	36 540	4.98	3.54
2	Сінгапур	Сінгапур	32 579	33 869	30 922	3.96	-8.70
3	Шеньчжень	Китай	23 279	24 040	24 200	3.27	0.67
4	Нінбо і Чжоушань	Китай	17 351	19 450	20 630	12.10	6.07
5	Гонконг	Китай	22 352	22 200	20 100	-0.68	-9.46
6	Пусан	Республіка Корея	17 686	18 683	19 467	5.64	4.20
7	Гуанчжоу	Китай	15 309	16 610	17 590	8.50	5.90
8	Циндао	Китай	15 520	16 580	17 430	6.83	5.13
9	Порт Дубаї	ОАЕ	13 641	15 200	15 590	11.43	2.57
10	Тяньцзінь	Китай	13 000	14 060	14 110	8.15	0.36
11	Роттердам	Нідерланди	11 621	12 298	12 235	5.83	-0.51
12	Порт-Кланг	Малайзія	10 350	10 946	11 887	5.76	8.60
13	Гаосюнь	Тайвань	9 938	10 593	10 260	6.59	-3.14
14	Антверпен	Бельгія	8 578	8 978	9 654	4.66	7.53
15	Далянь	Китай	10 015	10 130	9 450	1.15	-6.71
16	Сямень	Китай	8 008	8 572	9 180	7.04	7.09
17	Танджунг Пелепас	Малайзія	7 628	8 500	9 130	11.43	7.41
18	Гамбург	Німеччина	9 257	9 720	8 821	5.00	-9.25
19	Лос-Анджелес	США	7 868	8 340	8 160	6.00	-2.16
20	Лонг-Біч	США	6 648	6 818	7 190	2.56	5.46
	Усього 20 найкращих		294 245	310 877	312 546	5.65	0.54

Переробка контейнерів в Україні ведеться виключно приватними стівідорними компаніями, причому 25,7 % вантажопотоку компанії обробляють на власних причалах. Дві третини всього українського контейнерного потоку переробляє Одеський порт. 16,2 % припадають на Чорноморський морський рибний порт, 9,5 % проходять через порт "Південний".

У першому півріччі 2017 р. на контейнерних терміналах України було перероблено 340 155 TEU. Це на 4,7 % більше обсягів, перероблених за аналогічний період 2016 р.. Зростання в порівнянні з показниками минулого року, коли перевалка збільшилася на 24,4 %, звичайно, не настільки вражаючий, але обнадіює своєю стабільністю. Переробка контейнерів в українських портах ведеться сьогодні на чотирьох контейнерних терміналах: "Контейнерний термінал Одеса" ("КТО") і "Бруклін-Київ Порт" – в Одеському порту, "ТІС-КТ" – в порту "Південний", а також на терміналі Чорноморського морського рибного порту. Контейнерні потужності порту "Чорноморськ", на жаль, не

використовуються за призначенням, так як перевалка контейнерів в порту припинилася у вересні 2016 р..

Зберігається баланс експортних і імпорتنних вантажопотоків: різниця менше тисячі – 971 TEU. Причому обсяги експорту зростають майже втричі швидше обсягів імпорту. За підсумками першого півріччя експорт склав 169 578 TEU (+ 6,9%), імпорт – 170 549 TEU (+ 2,6%). Дана статистика говорить про те, що все більше української продукції відправляється на експорт в контейнерах морським видом транспорту. Значну роль в експортних відправленнях грають зернові культури і рослинні масла. У той же час зростають і імпорتنні поставки, як свідчення того, що купівельна спроможність населення зростає і ринок імпорту стабілізується. Частки завантажених контейнерів в експорті та імпорті майже рівні. В експорті частка навантажених – 81,3%, в імпорті – 79,8%. Але порожніх контейнерів більше відправляють, ніж завозиться, – 34 214 TEU проти 31 927 TEU. У порівнянні з першим півріччям 2016 р., відправлення порожніх контейнерів зросла майже вдвічі, а завезли порожніх в 1,5 рази менше.

Таблиця 3

Структура переробки контейнерів у морських портах України в 1-му півріччі 2017 р., TEU [3]

Порти	Імпорт (TEU)			Експорт (TEU)			Разом	% до 2016 р.
	наванта-жені	порожні	всього	наванта-жені	порожні	всього		
Одеський МП, в тому числі:	115725	20114	135839	93145	23580	116725	252564	109,9
«КТО»	72793	8746	81539	48292	15724	64016	145555	110,1
Бруклін-Київ Порт	42932	11368	54300	44853	7856	52709	107009	109,6
Чорноморський МРП	15455	3774	19229	26939	9039	35978	55207	132,7
МП «Південний» ("TIC-КТ")	7442	8039	15481	15280	1595	16875	32356	79,9
Разом	138622	31927	170549	135364	34214	169578	340155	104,7

Збільшення зернової продукції на експорт, вугільної – в імпорті сприяють стабільному збільшенню обсягів вантажопереробки в морських портах України. Зростання вантажопотоків спостерігається в усіх напрямках. Найбільш виріс імпорт – на 16,3% до 9,3 млн тон. На структуру вантажопотоків істотний вплив роблять морські поставки вугілля, які оновилися. Відсутність транспортного сполучення з тимчасово неконтрольованою територією змінило логістичні ланцюжки. Оператори ТЕЦ змушені замінити українське вугілля антрацитної групи імпортними поставками. Наприклад, енергетичне вугілля для енергохолдингу ДТЕК поставляється з ПАР через порт "Південний". За шість місяців в українські порти надійшло 2,610 млн.тон вугілля (+ 41,2%), в тому числі 2,258 млн.тон (+33,2%) – в порт "Південний". Слід відзначити позитивну динаміку зростання показників імпорتنних нафтопродуктів (394,04 тис. тон, + 50,1%), що є результатом досягнутих міжурядових угод з Іраном і Азербайджаном. Зросла перевалка і експортних вантажів – на 5%, до 50,733 млн.т. В абсолютних цифрах зростання склало майже 2,5 млн.тон. Основну роль в експорті грають зернові вантажі. За інформацією Мінагрополітики і продовольства, Україна в 2016/2017 маркетинговому році експортувала 43,8 млн.тон зернових. Це історичний максимум для нашої країни. Істотно зросли об'єми експорту будівельних вантажів – до 2,29 млн.тон (+59,1%) та рослинного масла – до 2,944 млн.тон (+34%). Однак знизилися показники перевалки продукції гірничо-металургійного комплексу. Так, перевалка металопродукції склала 6,994 млн.тон (-156%), рудних вантажів – 11,6 млн.тон (-8,6%). Незначно зріс транзит – на 2,4 %, до 5,3 млн.тон. Основу транзиту складають: вугілля, хімовантажі і нафтопродукти. Потік тарно-штучних вантажів знизився на 8%. Основу тарно-штучних становлять чорні метали, на частку яких припадає половина сукупного обсягу: всього металів в портах перевалили 7,3 млн.тон (-15,9%). З тарно-штучних виросли тільки обсяги перевалки контейнерів (+1,7%), продовольчих вантажів (+178,4%), а також авто– і сільгосптехніки (+59,5%). За перші півроку 2017 р. морські порти України обробили 5672 судна, що на

455 одиниць або 7,4 % менше в порівнянні з аналогічним періодом 2016 р..

В міжнародному судноплаванні розрізняють дві форми організації руху суден: регулярне, у вигляді лінійного судоплавання, і нерегулярне, у вигляді трампового судоплавства. Лінійне судоплавання являє собою таку форму транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення за оголошеним розкладом між наперед установленими портами.

Для перевезення будь-якого виду контейнерного вантажу морським видом транспорту спеціалізовані логістичні компанії звертаються до судноплавних агентів та в лінійні фірми. Світовий лідер контейнерних перевезень Maersk Line залишається провідною компанією і на українському ринку. Компанія перевозить третину всього контейнерного потоку, що проходить через порти України.

Більше половини контейнерного ринку України контролюється трьома найбільшими перевізниками: Maersk Line, CMA CGM та MSC. На їх частку припадає 60 % ринку. Частка 15 провідних перевізників в загальному обсязі контейнерів, перевезених через українські порти, зросла з 96,7 % до 99,3 %. Найбільш помітний ріст показала компанія COSCO Shipping Line (+ 616,9%), створена в 2016 р. шляхом злиття двох найбільших китайських судноплавних компаній – COSCO та CSCL. На світовому ринку компанія займає четверте місце за потужністю контейнерного флоту. У 2017 р. через українські порти COSCO Shipping Line перевезла 31930 TEU, потіснивши ZIM, яка опинилася на п'ятому місці. Хороші показники зростання у компанії UASC (+ 186,7%), яка в 2017 р. зазнала значних змін. 2017 р. можна назвати роком великих змін в глобальному судноплаванні. На зміну альянсів G6, Ocean Three і SKYHE прийшли нові альянси – The Alliance (MOL, NYK Line, K-LINE, YML, Nippon Lloyd/ UASC) і Ocean Alliance (CMA CGM, COSCOSL, OOCL, Evergreen). З 1 квітня 2017-го вони приступили до роботи. Таким чином, компанії, що входять до нові альянси об'єднали свої зусилля проти домінуючого на ринку в 2016 р. союзу 2М компаній Maersk Line та MSC.

Таблиця 4

Рейтинг судноплавних контейнерних ліній, що лідирують за перевезеннями контейнерів в морських портах України за підсумками першого півріччя 2017 р., TEU [3]

	Лінія	2017 рік, TEU	2016 рік, TEU	+/-	% к 2016 року	Частка в загальному обсязі, %
1	MAERSK Line	91915	106071	-14156	86,7	27,0
2	CMA CGM	56215	61168	-4953	91,9	16,5
3	MSC	54551	37216	17335	146,6	16,0
4	COSCO SL	31930	4454	27476	716,9	9,4
5	ZIM	30903	29955	948	103,2	9,1
6	HAPAG-LLOYD	17032	8759	8273	194,5	5,0
7	ARKAS Line	13531	11150	2381	121,4	4,0
8	EVERGREEN	9784	3641	6143	268,7	2,9
9	UASC	7488	7853	-365	95,4	2,2
10	OOCL	7237	7854	-617	92,1	2,1
11	YANG MING	5440	4725	715	115,1	1,6
12	ACOL	4680	5820	-1140	80,4	1,4
13	TURCON	3081	2588	493	119,0	0,9
14	MOL	2642	2553	89	103,5	0,8
15	NYK LINE	1377	4213	-2836	32,7	0,4
	Разом 15 ліній	337806	298020	39786	113,4	99,3
	Разом всі лінії	340155	324911	15244	104,7	100,0

ВИСНОВКИ

Україна володіє найпотужнішим портовим потенціалом серед усіх країн Чорного моря. Морські порти України – важлива ланка логістичного ланцюжка збуту продукції гірничо-металургійного, агропромислового комплексів; потенційно потужна, конкурентоспроможна галузь, що вимагає великої уваги з боку державної влади, широкомасштабних стратегій і програм реформування. Потенційні можливості українських портів істотно обмежуються незадовільним технічним станом майже третини причального флоту, 70% технологічного устаткування у портах здебільшого морально застаріле, фізично зношене.

Список використаних джерел

1. Центр транспортних стратегій - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://cfts.org.ua/>
2. United nations conference on trade and development- [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
3. Порти України - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ports.com.ua/analitics>
4. Центр журналістських розслідувань: З ким і чим торгує Україна: інфографіка- 28.03.2016 - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://nikcenter.org/newsItem/26797>

5. Експорт товарів з України в 2017 році - 15.08.2017- [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/3705403-eksport-tovariv-iz-ukrainy-v-2017-godu-vyros-na-24-2.htm>

6. Морські порти світу - 29.06.2014- [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://moyaosvita.com.ua/geografija/morski-porti-svitu/>

7. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. - 2014. - № 6 (16). - С. 111-115. - Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.

8. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: [моногр.] / О.В. Побережець. - Херсон: Видавництво: Грінь Д.С., 2016. - 500 с.

9. О.М. Котлубай, С.В. Ільченко Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: монографія [Електронний ресурс] / О.М. Котлубай // Сталий розвиток морегосподарського комплексу України. - Одеса: ІПРЕЕД НАН України - 2011.

ТИРІНОВ

Андрій Вікторович
a-v-t@ukr.net

УДК 657.1

КРЕАТИВНИЙ ОБЛІК: ТВОРЧИЙ ПІДХІД ЧИ МАНІПУЛЮВАННЯ
ОБЛІКОВИМИ ДАНИМИ?CREATIVE ACCOUNTING: CREATIVE APPROACH OR MANIPULATION OF
ACCOUNTING DATA?к.е.н., доцент, ХНЕУ
ім. С. Кузнеця

Здійснено аналіз різних підходів до визначення креативного обліку, виділено види креативного обліку. Представлено причини та результати виникнення креативного обліку. Зроблено висновок, що в умовах сьогодення креативний облік стає творчим підходом до маніпулювання обліковими даними.

Осуществлён анализ разных подходов к определению креативного учёта, выделены виды креативного учёта. Представлены причины и результаты возникновения креативного учёта. Сделан вывод, что в условиях сегодняшнего дня креативный учёт становится творческим подходом к манипулированию учётными данными.

The analysis of different approaches to the definition of creative accounting in the article is done, the types of creative accounting are highlighted. The reasons and results of the emergence of creative accounting are presented. It is concluded that today creative accounting becomes a creative approach to manipulation of accounting data.

Ключові слова: креативний облік, творчий підхід, маніпулювання

Ключевые слова: креативный учёт, творческий подход, манипулирование

Keywords: creative accounting, creative approach, manipulation

ВСТУП

Як відомо, облік є інформаційною базою для прийняття рішень. При наявності привабливих показників виникає можливість залучити інвесторів для розвитку бізнесу. Однак виникають випадки, коли для покращення результатів діяльності управлінці сприяють внесенню змін до обліку, що призводить до спотворення даних, і обліково-аналітичне забезпечення вже не може характеризуватись достовірністю, а отже і надійністю. У такому випадку йде мова про креативний облік, який виник у якості наслідку нового підходу до регулювання фінансової звітності, що може сприяти як удосконаленню процесу ведення обліку, так і порушенню законодавства, тому потребує уточнення і висвітлення. Все це обґрунтовує актуальність дослідження.

Питання виникнення та ведення креативного обліку розглядали такі вчені та економісти-практики, як Пушкар М.С., Легенчук С.Ф., Куцинська М.В., Кравченко М.А. та інші. Не дивлячись на значну кількість публікацій, залишається недостатньо вивченою сутність креативного обліку, що підвищує актуальність цього дослідження.

МЕТА РОБОТИ полягає в узагальненні основних підходів до визначення креативного обліку на підприємстві та встановлення його сутності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною основою роботи виступили монографія, матеріали періодичних видань та ресурси Internet. При проведенні дослідження використано методи аналізу, порівняння та візуалізації.

РЕЗУЛЬТАТИ

В умовах постійної зміни законодавства та появи нових видів діяльності у бухгалтерів виникає необхідність у постійній зміні тих чи інших методів і підходів до бухгалтерського обліку для його спрощення та одночасно підвищення функціональності. Таким чином бухгалтер творчо підходить до організації обліку, що стало основою креативного обліку.

На думку Куцинської М.В., креативний облік, з одного боку, спрямований на знаходження напрямків скорочення витрат завдяки раціоналізації усіх процесів, які здійснюються під час функціонування суб'єкта господарювання, з використанням новаторських сучасних облікових методів і прийомів, з іншого боку, сучасне українське трактування креативного обліку є близьким до визначення традиційного управлінського обліку [1, с. 896]. Тобто виникає проблема у розумінні сутності креативного обліку, причин його виникнення.

Кравченко М.А. розглядає креативний облік як сукупність законних методів, за допомогою яких бухгалтер, використовуючи свої професійні знання, підвищує привабливість фінансової звітності для зацікавлених осіб і знижує податковий тягар для компанії, на яку працює [2, с. 153]. Таке визначення дає зрозуміти, що аналізований вид обліку є творчим підходом до загальноприйнятого бухгалтерського обліку («творчий облік»). Такої ж думки і Юхименко-Назарук І.А., зазначаючи, що креативний облік є напрямом облікової науки, який передбачає використання творчих підходів у процесі ведення бухгалтерського обліку і формування звітності (фінансової та

додаткових форм) про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [3, с. 289]. Тобто зазначений підхід до визначення креативного обліку означає творчу організацію та ведення обліку без будь-яких обмежень, якщо це не спонукає до порушень законодавства.

Однак є міркування щодо сутності креативного обліку, коли вже у визначенні можна побачити порушення принципів бухгалтерського обліку. Так, Пушкар М.С. відзначає, що креативний облік є творчим обліком, який вимагає від облікових працівників організації фактів і правил їх групування, виходячи з інтересів менеджменту з метою отримання знань про нові об'єкти спостереження [4, с. 90]. Відмінністю цього визначення стає зазначення про ведення обліку відповідно до інтересів менеджменту, що є порушенням принципів бухгалтерського обліку, адже головна мета бухгалтерського обліку – це фіксування даних щодо здійснення господарських операцій, тобто які бізнес-процеси були, такими їх і відобразили без будь-якого впливу управлінців, тому, на думку автора, ведення креативного обліку, похідного від запитів менеджерів, стає вже маніпулюванням, вуалюванням даних чи їх фальсифікацією. Легенчук С.Ф. також аргументує, що легальним способом прикрасення чи погіршення показників звітності є маніпулювання, а прикрасення чи погіршення показників звітності з порушенням принципів обліку і законодавчих норм здійснюється за допомогою вуалювання та фальсифікації [5, с. 99].

Також існує підхід, коли під креативним обліком розуміють упереджене представлення даних відповідно до тієї чи іншої мети. Наприклад, Соколова Н.А. розглядає цей вид обліку як усвідомлений вплив на форму і зміст бухгалтерського балансу з метою формування показників, відповідним заздалегідь заданим стратегічним цілям розвитку організації [6, с. 146]. Тобто під креативним обліком одразу представляють процес створення інформації під стратегію підприємства, що вже є порушенням законодавства.

Таким чином, в залежності від причини появи креативного обліку можливі два його види: умовно-креативний та агресивний. Умовно-креативний облік передбачає ведення обліку в межах альтернативних варіантів, передбачених обліковою політикою, а агресивний облік орієнтований на умисне порушення законодавчих норм та принципів обліку [5, с. 97]. Тому, на підставі проведеного аналізу автором представлено зв'язок між причинами виникнення та видами креативного обліку з виділенням результату (рис. 1).

Як можна побачити з рис. 1, креативний облік має як переваги (удосконалення обліку завдяки утворенню нових обліку), так і недоліки, а саме представлення неправдивих даних. Слід відзначити, що вибір альтернативних варіантів методів обліку чи статей витрат та їх фіксування у подальшому в обліковій політиці, тобто легалізація маніпулювання даними, на нашу думку, також є творчим підходом до ведення обліку, тому що є питання бухгалтерського обліку, альтернативні варіанти відображення яких передбачені, але не прописані законодавством (наприклад, перелік постійних і змінних витрат, калькулювання собівартості), тому результат може бути створений новий відносно способу відображення чи акумулювання даних.

Слід відзначити, що в залежності від способів і напрямків «креативності» у міжнародній обліковій практиці виділяють й інші види креативного обліку, які проаналізовано із виділенням переваг та недоліків у табл. 1 на підставі [7].

Використання зазначених у табл. 1 видів креативного обліку призводить до порушення законодавства, тому йде мова про агресивний облік. Слід зазначити, що методика невинуватливої капіталізації, на перший погляд, виглядає як новаторський підхід до обліку витрат, однак внаслідок того, що правових основ для такого обліку немає, все це розцінюється як порушення, тому також має відношення до агресивного обліку.

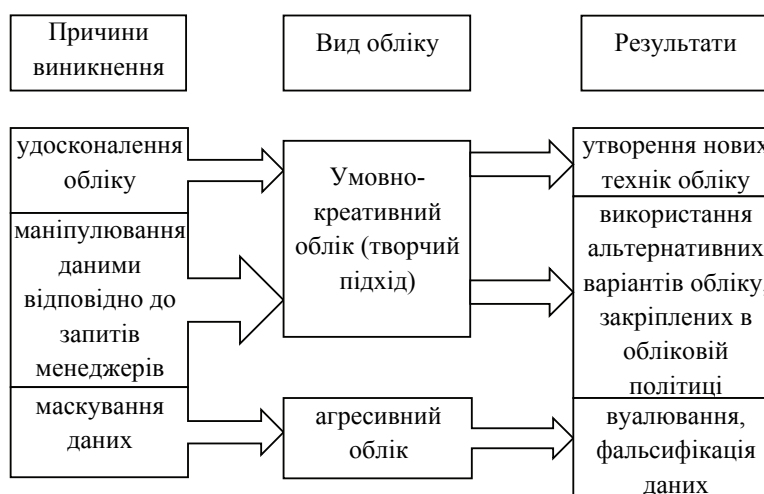


Рис. 1. Зв'язок причин і видів креативного обліку

Таблиця 1

Порівняння видів креативного обліку

Вид креативного обліку	Характеристика	Переваги	Недоліки
Голівудський облік	У фінансовій звітності показують значні за обсягом доходи при незначних прибутках	Проводиться структурний аналіз витрат, наявність можливості оптимізації їх структури	Штучне завищення витрат, порушення принципу нарахування та відповідності доходів і витрат
Вуду-облік: методика наповнення каналів	Нарощування обсягів доходів наприкінці звітного періоду	Можливість розподілу витрат та податкового навантаження між усіма учасниками торговельного ланцюга	Порушення принципів обачності, нарахування та відповідності доходів і витрат, маніпулювання значенням прибутку
Вуду-облік: методика «великої бані»	У збиткових періодах показники збитковості навмисно збільшують ще більше для підвищення прибутковості у майбутніх періодах	Детальний аналіз фінансових результатів	Невідповідність між виникненням доходів і витрат і звітними періодами
Вуду-облік: методика «коробки печива»	У роки прибутковості враховують надлишкові резерви, що зменшують прибутки, за рахунок сторнування таких резервів відбувається збільшення звітного періоду	Детальний аналіз фінансових результатів	Порушення принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, маніпулювання значенням прибутку
Вуду-облік: методика невинуватливої капіталізації	Списання поточних витрат замінюється на їх капіталізацію через зменшення звітного прибутку, у результаті відбувається збільшення активів замість зменшення прибутку	Спрощення обліку	Відсутність дозволів на подібний облік витрат у законодавстві
Облік «чорної скриньки»	Застосування досить складних механізмів, алгоритмів і формул	Вдосконалення обліку через нові трактування норм і положень, формування нових методів обліку	Відсутність правових можливостей для використання удосконалених способів обліку у фінансовому обліку
Забалансове фінансування	Частина реальних зобов'язань суб'єкта господарювання відображається поза балансом підприємства	-	Відсутність правових можливостей для використання, порушення принципу обачності

ВИСНОВКИ

Отже, зроблено висновок, що креативний облік треба розглядати з різних сторін. З одного боку, це можливість застосовувати творчі методи в обліку, якщо це не призводить до порушення законодавства, з іншого, облік стає не достовірною інформаційною базою, а презентацією виконання стратегічних цілей чи навпаки підтвердженням збитковості у випадку оптимізації оподаткування, тобто виникає проблема застосування творчого підходу для маніпулювання даними, тому важливо виділяти особливості ведення креативного обліку з метою запобігання порушення принципів бухгалтерського обліку.

Напрямами подальших досліджень є вивчення видів агресивного обліку.

Список використаних джерел

1. Куцинська М.В. Аналіз сутності та існуючих видів креативного обліку / М.В. Куцинська // Глобальні та національні проблеми економіки. - 201-. - Випуск 3. - С. 895-898.
2. Кравченко М.А. Розвиток призначення креативного обліку в міжнародних стандартах фінансової

звітності / М.А. Кравченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. - 2015. Випуск 14. Серія «Економічні науки». - Частина 3. - С. 152-157.

3. Юхименко-Назарук І.А. Концептуальні засади креативного обліку / І.А. Юхименко-Назарук // Науковий вісник Ужгородського університету. - 2017. - Випуск 1. Серія «Економіка». - Т. 2. - С. 288-294.

4. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): монографія / М.С. Пушкар. - Тернопіль, Карт-Бланш, 2006. - 334 с.

5. Легенчук С.Ф. Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку / С.Ф. Легенчук // Міжнародний збірник наукових праць. - 2009 - №2. - С. 88-101.

6. Соколова Н.А. Креативный учет: причины возникновения и последствия / Н.А. Соколова // Финансы и бизнес. - 2012. - № 3. - С. 143-151.

7. Чалий І.Г. Бухоблік для дорослих. МСФЗ-трансформація. Управління прибутком. Податки / І.Г. Чалий. - Х.: Фактор, 2011. - 400 с.

ШИРЯЄВА

Людмила Володимирівна
nvzakharchenko777@gmail.com

ДАЩЕНКО

Світлана Валеріївна

ЛАПТЄВА

Вікторія Василівна

д.е.н., професор, Одеський
національний морський
університетстудент, Одеський національний
університет імені І.І. Мечниковак.е.н., ст. викладач, Київський
національний торгово-економічний
університет

УДК 331.101.262

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

HUMAN CAPITAL IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY

Проаналізовано обставини прояву і укріплення реальних загроз економічній безпеці держави. Надано пропозиції з активізації людського потенціалу як механізму нейтралізації наявних загроз безпечному розвитку, укріпленню людського капіталу. Показано, що людський капітал, як запас знань, навичок, досвіду має здібність не тільки накопичуватись в процесі інвестування, але матеріально і морально зношуватись.

Проанализированы обстоятельства проявления и укрепления реальных угроз экономической безопасности страны. Представлены предложения по активизации человеческого потенциала как механизма нейтрализации объективных угроз безопасному развитию, укреплению человеческого капитала. Показано, что человеческий капитал, как запас знаний, навыков, опыта имеет склонность не только накапливаться в процессе инвестирования, но и материально и морально изменяться.

The circumstances, manifestations and strengthening of real economic threats to the security of the country are analyzed. The proposals to enhance the human potential as a mechanism to neutralize the threat to the security of the objective development, enhancement of human capital are presented. It has been shown that human capital is the stock of knowledge, skills, experience tends to build up not only in the investment process, but also the material and moral change.

Ключові слова: капітал, безпека, людський, ресурс, модель, функція, реформи, загрози, ріст

Ключевые слова: капитал, безопасность, человеческий, ресурс, модель, функция, реформы, угрозы, рост

Keywords: equity, security, human, resource model function that reforms threats increase

ВСТУП

В даний час наша країна переживає складний період свого розвитку [1]. Об'єктивно назріваючі зміни в переважній більшості сфер суспільного життя відбуваються з великими труднощами. Перехід до нових форм державного управління та суперечливості правової бази, відсутність науково обґрунтованої концепції реформ, політичної нестабільності і інерційності мислення породили цілий ряд проблем, загострення яких висуває на передній план проблему забезпечення національної безпеки держави [2].

В сучасній Україні в зв'язку з глибоким і тривалим спадом виробництва, зниженням рівня і якості життя людей з'явилися нові і загострилися існуючі небезпеки і загрози. У міжнародних відносинах наша країна стикається з прагненням ряду держав використовувати ситуацію, що виникла в економічній, політичній, воєнній і соціальній сферах, в своїх інтересах, на шкоду Україні. Все це висуває на передній план проблему забезпечення економічної безпеки держави [11, с. 5]. В даний час по переважній більшості макроекономічних показників економічна безпека країни нижче критичної межі.

В процесі дослідження автори спиралися на праці наступних вчених: Н. Захарченко [4], В. Захарченко [11], Р. Кучукова [6], Ю. Лисенка [7], В. Мунтіяна [8], Є. Олейнікова [9], В. Ярочкіна [12] та ін. Але у цих працях недостатньо враховано фактор глобалізації світової економіки, роль людських відносин у процесі непередбаченої господарської діяльності та її результатів. Все це вимагає, щоб менеджери різних рівнів розуміли сутність економічної безпеки, основні загрози, кількісні та якісні показники оцінки рівня економічної безпеки з урахуванням фактору глобалізації економічних відносин.

МЕТА СТАТТІ полягає у визначенні зв'язків між втратами у людському капіталі та кризою в економіці, розробці заходів по укріпленню людського капіталу в Україні в умовах глобалізації економічних відносин.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи: аналізу і синтезу, логічного узагальнення, аналогій, порівняльного зіставлення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасна цивілізація знає безліч різноманітних потреб, які утворюють певну систему. Американський психолог А. Маслоу, творець ієрархічної теорії потреб, виділяє п'ять їх груп або рівнів, які він представив у вигляді своєрідної піраміди. На другому місці за ступенем важливості, нагальності для життєдіяльності людей (після фізіологічних потреб) знаходяться потреби в безпеці. Дослідженню цієї системної категорії приділяється в даний час велика увага. Загальновизнане визначення її сутності можна представити в такий спосіб: «Безпека – захищений стан, в якому не загрожує небезпека чогось [3, с. 77]. Або: «Безпека економічна – стан економіки, що забезпечує достатній рівень соціального, політичного і оборонного існування і прогресивного розвитку країни, невразливість і незалежність її економічних інтересів по відношенню до можливих зовнішніх і внутрішніх погроз і впливів» [3, с. 78]. Одним з основних механізмів, здатних перебороти численні загрози економічній безпеці України, в даний час є докорінне вдосконалення і зміцнення людського потенціалу (капіталу). Дана проблема набула сьогодні загальнодержавного характеру [1, 2].

Світова практика свідчить про те, що найбільшого успіху досягають ті країни і окремі фірми, в яких використовується модель соціально-економічного розвитку з людським фактором в основі. Фактично це виражається в тому, що інвестиції в людину перевищують інвестиції в машини і обладнання. Людський капітал формується за рахунок інвестицій в підвищення рівня і якості життя населення, в тому числі в виховання, освіту, здоров'я, знання, підприємницькі здібності, інформаційне забезпечення, безпеку і економічну свободу людей, а також в науку, культуру, мистецтво [6, с. 25].

Історія людської цивілізації показує, що людський капітал завжди був одним з основних чинників прогресу, які зумовили успіхи одних країн і невдачі інших. Особливо показово вплив даного феномена на зростання економіки на прикладі Японії. У цій країні, яка дотримується століттями ізоляціоністської політики, завжди був високий рівень людського капіталу, включаючи освіту і тривалість життя. На початку XX ст. середня кількість років навчання дорослого населення в Японії становила 5,4 роки, в Італії – 4,8 роки, в США – 8,3 роки, а середня тривалість життя – 51 рік (приблизно, як і в Європі і США). В Україні ці показники дорівнювали відповідно 1-1,2 року і 33-35 років. Тому Японія за рівнем стартового капіталу виявилася готовою в XX ст. зробити технологічний ривок і увійти в число передових країн світу [8].

Слід також проаналізувати стан з людським капіталом в Україні – хоча б за останні три роки – після завершення Революції гідності. За цей час було прийнято понад 400 реформаторських законів. Змін зазнали практично всі силові структури України: армія, поліція, дорожня інспекція, прокуратура, судочинство. Все це повинно було привести до вико-

ріння корупції в силових відомствах, але, поки призвело лише до збільшення кількості злочинів в 2 рази і такого ж зниження їх розкриття.

Але головні показники діяльності влади – це все ж стан економіки і добробуту громадян країни. ВВП з 2013 р. впав удвічі – з 183 млрд. дол. до 90 млрд. дол. в 2015 р. Золотовалютні резерви – з 20,5 млрд. дол. зменшилися в 3 рази – з 8 грн. за долар в 2013 р. до 27 грн. в 2017 р. Інфляція досягає 80%.

До свромайдану рядовий пенсіонер отримував 1000 грн. в місяць, що за тим курсом дорівнювало приблизно 180 дол. США. Зараз пенсіонерам щомісяця видають по 1300 грн. З огляду на ослаблення національної валюти пенсія зменшилася практично в 4 рази – до 46 дол. в місяць.

На цьому тлі особливо важкими представляють тарифи ЖКГ. Ціни за газ зросли на 280 %, а за теплопостачання – на 78 %. При таких розцінках платежі за комерційні послуги в 2 рази перевищують дохід простого українця. В результаті 30 % жителів вже не в змозі платити за ЖКГ, а 60 % вимагають субсидії.

Людський капітал є самостійним економічним ресурсом, фундаментом зростання ВВП в поєднанні з НТП в сучасних умовах. Відмінність даного ресурсу від природних ресурсів, класичної праці і звичайного капіталу полягає в необхідності постійних підвищених інвестицій в нього та існування значного часового лагу у віддачі від цих інвестиційних вкладень. У розвинених країнах світу на початку XIX ст. в людський капітал вкладалося приблизно 20 % всіх коштів, а в фізичний капітал – 80 %. Через 200 років, на початку XXI ст. ситуація зі структурою сукупного капіталу в країнах Заходу і Японії стала протилежною – відповідно 80% і 20% [12, с. 178]. Причому основна частка інвестицій в людський капітал в передових країнах здійснює держава, в чому і полягає одна з найважливіших її функцій в частині регулювання економіки. На сучасному етапі НТП інвестиції у високотехнологічні галузі при низькому рівні і якості людського капіталу не приносять належної віддачі. Порівняно швидкі успіхи таких держав, як Тайвань, Гонконг, Сінгапур, Китай, Греція, Іспанія, Португалія та ін. підтверджують висновок про те, що фундаментом для формування людського капіталу є висока культура основної маси населення цих країн [4].

Передовий досвід ряду країн світу з одного боку, а також складності і труднощі в соціально-економічному розвитку сучасної України – з іншого поставили питання про серйозне коригування обраного курсу реформування економіки нашої країни. У практичному плані слід переглянути ставлення до обраної в якості зразкової моделі розвитку, заснованої на теорії економічної рівноваги. Все більше фахівців висловлюють припущення про те, що застосування в Україні догматичної теорії економічної рівноваги служить лише ширмою для виправдання практики розграбування країни. І на Заході все частіше приходять до висновку, що ця теорія зживає себе, уступаючи місце концепції підвищення регулюючої ролі держави, покликаній активізувати людський потенціал як головний фактор безпечного розвитку країни.

Активізації людського потенціалу як механізму нейтралізації сформованих загроз безпечному розвитку суперечить концепція формування «ефективних» приватних власників [7]. В сучасній Україні вони досягли успіху в основному з розтягування, присвоєння загальнонародної власності і вивезенні капіталу за кордон. Тотальне переміщення власності і доходів від держави і масового споживача до нечисленної економічної еліти, фінансової олігархії позбавило виробництво внутрішнього імпульсу розвитку, нейтралізувало дію масового людського капіталу і приречило економіку на стагнацію. Природі економічної безпеки в більшій мірі відповідає концепція формування великих самоврядних структур з колективною формою власності. Таку ідею, стосовно села, відстоював Н.Д. Кондратьєв: «... якщо ми хочемо мати більш високу продуктивність праці, якщо ми хочемо більш швидкого розвитку продуктивних сил в сільському господарстві, ми не можемо допустити надто значного подрібнення господарства» [5, с.173]. На цьому шляху будуть створюватися колективи, члени яких отримують можливість не тільки ефективно працювати і заробляти кошти для гідного життя, а й працювати плідно, реалізуючи свій людський потенціал. Роль цього потенціалу в забезпеченні безпечного розвитку, в подоланні загроз особливо рельєфно проявляється в аграрному секторі.

В рамках реалізації національного проекту «Розвиток АПК» в даний час значно більше уваги приділяється виділенню кредитів. Однак слід мати на увазі, що не всякий селянин є дбайливим господарем і зуміє раціонально використовувати надані кредити. У нас вже були періоди, коли в ейфорії фермеризації кредити видавалися будь-кому, хто бажає стати фермером. Деякі використовували ці кредити далеко не в фермерських цілях. Не слід ідеалізувати селянство як соціальний тип. Йому, як і іншим верствам населення, притаманні своя специфіка, свої риси. Зокрема, селянам притаманні консерватизм і опір змінам. Звідси елементи небажання колективізації, малий інтерес до фермеризації. Селянин насторожено ставитися до влади, особливо, коли стикається з моментами неповаги, несправедливості, а то і насильницьких методів. Тому багато рис, що приписуються селянину як природні, насправді є захисною реакцією на примус. Відхід з сьогоднішньої села молоді, процвітаюче пияцтво є відповіддю на безвихідність, на відсутність умов для нормальної трудової діяльності. Все це деформувало інтерес до праці і призвело до зниження і навіть згасання трудового ентузіазму, всього людського капіталу на селі.

Хибність аграрної політики, як правило, складалася в ігноруванні корінних інтересів селянства. Основною метою підтримки на перший план висувався результат зростання виробництва сільськогосподарської продукції. У той час як головна мета аграрної політики має полягати в підвищенні добробуту трудівників села. І вже на цій базі можна забезпечувати стійке виробництво сільськогосподарської продукції. Саме такою є діалектика взаємодії сільського людського потенціалу і забезпечення продовольчої безпеки країни.

Зрозуміло, «больові точки» людського потенціалу, які породжують загрози безпечному розвитку суспільства, існують не тільки в АПК, а й у всій національній економіці. Загальнонаціональною проблемою, що значно знижує людський потенціал, є надмірне розшарування суспільства за рівнем доходів: величина коефіцієнта, що показує співвідношення доходів 10% найбагатшого і найбіднішого населення, досягла рекордного рівня – 16 разів. Тим часом як за радянських часів цей розрив не перевищував 5 разів. Причому критично небезпечним, що створює загрози для соціальної обстановки, вважається 7-8-кратний розрив. Така нерівність викликає масове почуття несправедливості і гальмує економічне зростання. Статистичні дані про зростання реальних доходів в середньому на душу населення не викликають загальної довіри, оскільки зрозуміло, що зростання середніх показників забезпечується переважно надприбутками невеликої частини населення.

За рівнем доходів на душу населення Україна відстає від провідних країн Заходу в 10-15 разів, а в таких сферах, як наука, освіта, медицина, - в 20-30 і більше разів. І це при тому, що природна складова національного багатства в розрахунку на душу населення в порівнянних оцінках в 5 разів перевищує аналогічний показник Норвегії та Канади, в 6 разів – США, в 20 – Німеччини, Великобританії і Франції, в 38 – Японії і в 80 раз – Китаю. За оцінкою ООН, годинна заробітна плата нижче 3 дол. є граничною. Середня зарплата в нашій країні набагато нижче цього порогового значення. Якщо в розвинених країнах частка заробітної плати і соціального страхування в ВВП становить відповідно 45-47 % і 12-18 %, а в сукупності 57-65 %, то в Україні всі показники занижені: питома вага зарплати у ВВП – 26 %, а внесків на соціальне страхування – 7,5 %, в сукупності – 33 % ВВП, тобто вдвічі менше, ніж в розвинених країнах. Такий стан паралізує творчі сили працівника, обумовлює соціальну напруженість в суспільстві, породжує апатію і т.д.

Багаторічна практика підтверджує, що однією з кореневих причин руйнування економіки країни є реалізована модель приватизації [9]. У процесі її здійснення були зроблені дві принципові помилки: одночасно з приватизацією активів підприємств їх новим господарям була надана можливість приватизації і присвоєння рентного доходу. Цьому значною мірою сприяло те, що держава як один з основних власників підприємств усунулася від управління своїм майном. Панівні висоти в економіці займають тепер підприємства приватної або змішаної форми власності. Сьогодні за кількістю доларових мільйонерів Україна поступається невеликій кількості країн. Однак за таким показником, як сукупний їх стан до ВВП країни ми маємо абсолютний рекорд: за підсумками 2016 р. цей показник склав 30 % (в США всього 6 %). Українські мільярди нарошують свої статки в 3 рази швидше, ніж зростає ВВП країни. Тому першочергове завдання сьогодні - зупинити процес приватного, несправедливого привласнення національного багатства країни, розширити державну власність на основі і в інтересах всього суспільства.

Критичний аналіз зазначених вище результатів українських реформ міститься в книзі американського економіста, лауреата Нобелівської премії Дж. Стігліца «Глобалізація: тривожні тенденції» [10]. В оцінці економічної політики східноєвропейських країн вчений вказує на дві помилки: були створені стимули швидше до грабежу державної власності, ніж до накопичення капіталу; знищені ті деякі досягнення, які залишила радянська епоха. Одне з таких досягнень – високий рівень людського потенціалу. Інша частина промотаної спадщини – відносна рівність. З цих причин визнання незаконності приватизації 1990-х рр. є коренем майнової нерівності в Україні, – абсолютно необхідна умова. Таке визнання важливе для довгострокового функціонування економіки України. Дж. Стігліц вважає, що гарантія прав власності, а також економічне зростання, який вона робить можливим, залежить, перш за все, від легітимності цих прав в очах громадськості. Якщо на тих, хто володіє багатством, дивляться як на злочинців, то ніяка юридична система не може забезпечити безпеку такої власності.

Пристаючи до тотальної приватизації державної власності, її ідеологи обіцяли, що з приходом ефективного приватного власника різко підвищиться ефективність виробництва і покращиться життя населення. Проте час показав, що порочна приватизація, нав'язана Україні ззовні (зокрема, МВФ), сприяла не економічному успіху країни, а створення монопольних структур в сировинному секторі і зникнення інноваційної конкуренції. Звідси і результати – криміналізація економіки і влади, концентрація і монополізація виробництва в руках вузького кола власників. За роки реформ за часткою в світовому національному продукті Україна виявилася відкинута на багато років назад [4, с. 531-534].

Для оцінки міжнародної глобальної безпеки країни слід використовувати систему індикаторів, що характеризують її місце в територіальному просторі, в народонаселенні, в запасах і видобутку корисних копалин, в лісових ресурсах, в фінансово-банківських активах, в експорті та імпорті, в обсязі ВВП на душу населення. У цій системі чітко простежуються диспропорції між індикаторами, що характеризують, з одного боку, територіальний простір, природно-ресурсний потенціал і його використання, а з іншого – фінансовий потенціал, обсяги ВВП, міжнародну торгівлю (експорт-імпорт), рівень і якість життя. Наш природно-ресурсний потенціал в рази перевищує фінансовий потенціал, обсяг ВВП, експорт і ВВП на душу населення. Багато диспропорцій склалися неодноразово. Але за роки реформ вони посилюються, особливо в частині соціальних показників.

ВИСНОВКИ

Все вищевикладене підтверджує прямий, безпосередній зв'язок між втратами в людському капіталі та кризою в економіці за час ринкових реформ. В результаті небувало глибокого для мирного часу і затяжної кризи економіка України відкинута назад за обсягом виробництва, конкурентоспроможності

продукції, ефективності управління. Очевидно, що без вирішення проблеми кардинального зростання рівня і якості українського людського капіталу неможливо вирішувати головні проблеми країни і зупинити зниження рівня її економічної безпеки. Зміцнення людського капіталу в Україні можливо здійснити за кількома напрямками. Назвемо лише деякі з них:

1) розробити комплексну програму фінансування і стимулювання зростання величини і якості українського людського капіталу;

2) здійснити декриміналізацію України (в умовах кримінально-бюрократичної держави рішення проблеми росту людського капіталу в принципі неможливо);

3) кардинально збільшити прямі державні і приватні інвестиції в людський капітал;

4) значно розширити обсяги державних інвестицій в дошкільну і шкільну освіту;

5) реформувати систему вищої освіти в напрямку придушення корупції і закриття слабких комерційних вузів;

6) прискорено створювати національні інноваційну та венчурну системи;

7) здійснити ефективну трансформацію медичного обслуговування населення.

Дане дослідження виконано в межах роботи над НДР «Стратегічні орієнтири модернізації економіки України та її регіонів» (№ ДР 0114U001554).

Список використаних джерел

1. Програма діяльності КМ України // Урядовий кур'єр. – 2016. – №75. – с.4-5.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 139.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: ИНЭ, 2002. – 1280 с.
4. Захарченко Н.В. Координация субъектов высокотехнологической деятельности / Н.В. Захарченко // Экономический простір. – 2015. – № 100. – С.136-147.
5. Кондратьев Н.Д. О крупнокрестьянских хозяйствах. Особое мнение / Н.Д. Кондратьев – М.: Наука, 1993. – Кн.1. – 343 с.
6. Кучуков Р. Проблемы конкурентоспособного развития / Р. Кучуков // Экономист, 2007. – №8. – С. 24-33.
7. Механизмы управления экономической безопасностью / Под ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: Дон НУ, 2002. – 178 с.
8. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – К.: Вид-во КВШ, 1999. – 462 с.
9. Основы экономической безопасности. Уч.-практ. пособие / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
10. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. – М.: Прогресс, 2003. – 285 с.
11. Экономическая безопасность бизнеса в трансформационной экономике / Под ред. В.И. Захарченко. – Одесса: Бахва, 2015. – 188 с.
12. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 2003. – 352 с.

НОСАНЬ

Наталія Сергіївна
natali_nosan@ukr.net

УДК 336.71

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ
БАНКІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ
ФУНКЦІОНУВАННЯMARKETING ACTIVITIES' MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS AS
A BASIS FOR THE GROWTH OF THEIR FUNCTIONING EFFICIENCYк.і.н., доцент, Черкаський
державний технологічний
університет*Стаття присвячена визначенню сутності процесу управління маркетинговою діяльністю. Наведено основні інструменти маркетингової політики комерційних банків України.**Статья посвящена определению сущности процесса управления маркетинговой деятельностью. Приведены основные инструменты маркетинговой политики коммерческих банков Украины.**The article is dedicated to determination of the essence of marketing activity management. The main components of marketing policy of Ukraine commercial banks are presented.***Ключові слова:** маркетингова діяльність, управління, попит, банк**Ключевые слова:** маркетинговая деятельность, управление, спрос, банк**Keywords:** marketing activity, management, demand, bank

ВСТУП

Посилення конкуренції в умовах ринкової економіки, швидка інформатизація суспільних процесів, динамічність розвитку технологій формують нові виклики перед комерційними банками, результати діяльності яких безпосередньо пов'язані з впливом перерахованих факторів. Для досягнення позитивних результатів діяльності банківської установи, зокрема, розширення клієнтської бази, зростання грошових потоків, забезпечення перспектив подальшого розвитку установи, важливим є своєчасне та достовірне визначення потреб і можливостей ринку з метою подальшого їх задоволення. У зв'язку з цим, набуває актуальності потреба у застосуванні якісно нових підходів до формування та реалізації системи управління маркетинговою діяльністю комерційних банків.

Дослідженню теоретичних та методологічних особливостей управління маркетинговою діяльністю присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Ф. Котлер, М. Мескон, П. Дойль, Л.О. Нікіфорова, Р. Ковтун. Досить вичерпно розкрито проблематику маркетингової діяльності комерційних банків наступними дослідниками: Л.П. Семенюк, В.В. Гірняк. Разом з тим, більш детального дослідження та обґрунтування потребують аспекти, пов'язані з методами та інструментами управління маркетинговою діяльністю банків, які здатні забезпечити підвищення їх конкурентних позицій на вітчизняному ринку.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні методів та прийомів управління маркетинговою діяльністю комерційних банків для забезпечення ефективності їх функціонування на вітчизняному ринку фінансових послуг.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційними джерелами для написання роботи є праці вітчизняних та зарубіжних науковців, матеріали періодичних видань, Internet ресурси, статистичні дані. При проведенні дослідження використано методи аналізу, порівняння, систематизації та узагальнення існуючих поглядів науковців щодо особливостей управління маркетинговою діяльністю та інструментів ефективної маркетингової політики комерційних банків в умовах динамічності ринкового середовища.

РЕЗУЛЬТАТИ

В умовах сьогодення запорукою успішної діяльності комерційного банку на високо конкурентному ринку фінансових послуг є формування ефективної системи маркетингових заходів, здатної швидко адаптуватися до трансформаційних змін в економіці. Для здійснення ефективної маркетингової діяльності необхідним є організація відповідних управлінських структур.

З метою більш детального розуміння проблематики, розглянемо погляди науковців на сутність процесу управління маркетинговою діяльністю. На думку Ф. Котлера маркетингове управління – це процес аналізу, планування, реалізації та контролю виконання заходів, спрямованих на формування та підтримання вигідних відносин з цільовим споживачем. Автор вважає, що управління маркетинговою діяльністю пов'язано з регулюванням попиту з метою забезпечення досягнення визначених цілей діяльності [1]. Управління попитом як основу маркетингового управління визначає і М. Мескон, наголошуючи, що механізм управління попитом складається з таких складових маркетингу: продукт, ціна, просування та місце розповсюдження [2].

На відміну від попередніх авторів П. Дойль стверджує, що маркетинг не формує потреби (вони є первинними), а задає напрям їх розвитку. Тобто, ефективне управління маркетинговою діяльністю сприяє формуванню попиту на основі формування споживчих потреб [3].

Л.О. Нікіфорова та Р. Ковтун вважають, що головна проблема маркетингової діяльності полягає у низькій якості рекламних повідомлень через подання не об'єктивної інформації та наявності не достатньо ґрунтовних досліджень психоаналітичних методів сучасного маркетингу [4].

В умовах швидкої інформатизації соціально-економічних процесів та динамічності технологічного розвитку Н.В. Юдіна пропонує виокремлення футурологічного підходу в управлінні маркетинговою діяльністю, який орієнтований не на поточний стан маркетингового середовища підприємства, а на очікуваний у майбутньому, що формує потребу активного впровадження інструментів інформаційно-комунікативних технологій, організацію дистанційного управління маркетинговою діяльністю з використанням хмарних та ґрид-технологій, розширення меж маркетингових досліджень до глобальних (планетарних) масштабів [5].

Узагальнивши наведені погляди науковців, можна визначити управління маркетинговою діяльністю як процес, який складається з загальних управлінських функцій у визначеній послідовності (аналіз, планування, реалізація та контроль), які спрямовані на формування, підтримання та розвиток взаємовигідного обміну з цільовим споживчим ринком з метою досягнення поставлених організацією цілей (збільшення прибутків, освоєння нових ринків тощо). Основними завданнями управління маркетинговою діяльністю комерційних банків є: зростання рентабельності діяльності банку в умовах динамічного фінансового ринку; забезпечення відповідного рівня ліквідності для дотримання інтересів позичальників та вкладників; підтримання іміджу установи серед клієнтів; максимальне задоволення потреб споживачів щодо якості, обсягу та структури пропонованих банківських продуктів та послуг [6].

За даними Національного банку України за результатами 2016 р. збиток банківського сектору склав 159,4 млрд. грн., при цьому порівняно з попереднім роком доходи знизилися на 4,3%, а видатки навпаки зросли на 3,2%. Близько 88% доходів комерційних банків сформовано за рахунок надання традиційних банківських послуг (зокрема, 71,2% складають процентні доходи, 16,4% - комісійні надходження). У структурі витрат майже 57% належить відрахуванням у резерви за кредитними операціями (на 13,5% більше порівняно з попереднім роком), що вказує на зростання проблемної заборгованості у кредитному портфелі. Окрім того, спостерігається скорочення обсягів залучених коштів на депозитні рахунки (на 10% порівняно з попереднім роком), що вказує на зниження довіри з боку клієнтів [7].

Зважаючи на існуючу ситуацію на ринку банківських послуг, зростає потреба у підвищенні ефективності системи управління комерційними банками та, зокрема, маркетинговою складовою з метою повер-

нення довіри з боку споживачів, забезпечення конкурентних позицій та підвищення рентабельності. Використовуючи основні складові маркетинг-міксу (продукт, ціна, реалізація, комунікація), визначимо ключові інструменти, які сприяють розвитку банківського сектору в умовах сьогодення.

Продуктова політика є важливою складовою управління маркетинговою діяльністю, оскільки всі відносини між клієнтами та банками формуються на основі запропонованих останніми продуктів. Із розвитком технологій на ринку з'являються такі банківські продукти, як: QR-банкінг, NFC – електронний гаманець («банк у телефоні»). Одним із найпоширеніших банківських продуктів є пластикові платіжні картки, обсяг яких в обігу щорічно зростає. Так, на початок 2016 р. у банківській системі України перебувало 57,5 млн. штук платіжних карток (на 55% більше у порівнянні з 2009 р). Лідерами у сфері випуску пластикових карток на вітчизняному ринку є «Ощадбанк», «ПриватБанк» та «Райффайзен Банк Аваль». Дані банківські продукти сприяють спрощенню доступу користувачів до здійснення банківських операцій на зручних для них умовах. З іншого боку, поява нових технологій на ринку банківських послуг створює додаткові ризики виникнення шахрайських дій [6].

Цінова політика забезпечує дохідність банківської діяльності від реалізації продукту. Окрім цього, в умовах низького рівня матеріального забезпечення суттєвої частини населення, ціна значною мірою впливає на вибір клієнтом банку. Однак, при цьому не можна нехтувати неціновими факторами впливу (репутація банку, форма власності тощо). Основними методами ціноутворення, які використовуються при визначенні ціни банківських послуг, є витратні та ринкові. Сутність витратного методу полягає у покритті витрат на надання банківських послуг. Ринкові методи ціноутворення зважають на рівень попиту та пропозиції на банківські послуги [8, с. 265]. На сучасному етапі доцільним є формування цінової політики на основі узгодження витратних та ринкових методів, враховуючи власні витрати банку, ситуацію на ринку та рівень цін конкурентів.

Ефективна організація збутової системи забезпечує змогу банку безпосередньо впливати на клієнтів, стимулюючи їх попит та відповідно, розширюючи обсяги реалізації. Поряд з традиційними каналами задоволення потреб клієнтів у банківських послугах (відділення та банкомати) в останні роки активно розвиваються електронні канали розподілу через мережу Інтернет та мобільні телефони (Інтернет-банкінг). Це дозволяє банківській установі здійснювати операції в режимі реального часу. Мінімальні вимоги до обладнання, відсутність потреби у встановленні спеціалізованого програмного забезпечення роблять Інтернет-банкінг доступним для більшості клієнтів. Близько 15–25% вітчизняних банківських клієнтів користуються послугами Інтернет-банкінгу [7].

Комунікаційна політика покликана привертати увагу фактичних та потенційних користувачів до діяльності комерційного банку. На сьогодні дедалі більшої популярності поряд з традиційними мето-

дами маркетингових комунікацій (реклама у друкованих ЗМІ, на телевізійних каналах) набувають прийоми, пов'язані з налагоджуванням зв'язків з громадськістю, та заходи непрямого впливу на споживачів. Комерційні банки активно проводять соціальні заходи, пов'язані зі співпрацею з навчальними закладами, створенням стипендіальних програм. Це сприяє формуванню сприятливої соціальної думки серед населення та підвищенню рівня соціальної відповідальності банківських установ.

ВИСНОВКИ

Запорукою ефективного функціонування комерційних банків в умовах високо конкурентного ринку є інтегрований підхід до управління маркетинговою діяльністю, що ґрунтується на використанні сучасних концепцій управління та інформаційних технологій, які їх забезпечують. Основними завданнями управління маркетинговою діяльністю комерційних банків є максимальне задоволення потреб клієнтів завдяки раціональному використанню банківських ресурсів з метою досягнення визначених цілей. Результати дослідження основних складових маркетинг-міксу банківського сектору (продукт, ціна, реалізація, комунікація) вказують на орієнтованість вітчизняних банків на мінімізацію операційних витрат, впровадження сучасних каналів просування завдяки використанню Інтернет-банкінгу, підвищенню рівня соціальної активності бізнесу. Перспективою подальших досліджень є вивчення зарубіжного досвіду у сфері управління маркетинговою діяльністю банків та перспективи впровадження в Україні.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: Пер. с англ., 3-е издание – М.: Вильямс, 2017. – 672 с.
3. Дойль П. Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
4. Нікіфорова Л., Ковтун Р. Використання психоаналітичних методів в сучасному маркетингу – Збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції «Європейська наука XXI століття – 2012» (07-15 грудня 2012) – Польща, Przemyśl – С. 22-25
5. Юдіна Н.В. Технологізація управління маркетинговою діяльністю / Н.В. Юдіна // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2015. – № 12. – С. 318–325
6. Гірняк В.В. Сучасні інструменти маркетингу в продажу банківських продуктів [Електронний ресурс] / В.В. Гірняк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – №23. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/index.php/23-2017>
7. Огляд банківського сектору: Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
8. Семенюк Л.П. Сучасні підходи до планування комплексу маркетингу банку / Л.П. Семенюк // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 1 (25). – С.256–269

МЕЛЬНИК

Ольга Григорівна
olia_melnyk@ukr.net

д.е.н., професор, завідувач
кафедри, Навчально-науковий
інститут економіки і
менеджменту, кафедра
зовнішньоекономічної та митної
діяльності, Національний
університет «Львівська
політехніка» (Lviv Polytechnic
National University)

ПЕТРИШИН

Наталія Ярославівна
natalya.petryshyn@gmail.com

к.е.н., доцент, Навчально-науковий
інститут економіки і
менеджменту, кафедра
зовнішньоекономічної та митної
діяльності, Національний
університет «Львівська
політехніка» (Lviv Polytechnic
National University)

ЧИРКОВА

Юлія Леонідівна
yulogyunenko@gmail.com

к.е.н., старший викладач,
Навчально-науковий інститут
економіки і менеджменту, кафедра
зовнішньоекономічної та митної
діяльності, Національний
університет «Львівська
політехніка» (Lviv Polytechnic
National University)

УДК 338.45:62

INTERNATIONAL DIAGNOSTIC SYSTEMS AS INSTRUMENTS OF BUSINESS ENTITIES DIAGNOSTICS IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СИСТЕМЫ ДИАГНОСТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

The article provides a definition of the "socio-economic diagnostics" concept; its main purpose, features and peculiarities in the context of European integration are disclosed. The international diagnostic systems have been identified, systematized and characterized, as their use in domestic enterprises becomes particularly relevant in the context of European integration.

В статье предоставлено определение понятия «социально-экономическая диагностика», раскрыто ее основное назначение, характерные черты и особенности осуществления в условиях европейской интеграции. Выделены, систематизированы и охарактеризованы международные системы диагностики, использование которых на отечественных предприятиях приобретает особую актуальность в условиях европейской интеграции.

Keywords: socio-economic diagnostics, European integration, international diagnostic systems, indicators, business entity, ranking, Ukraine

Ключевые слова: социально-экономическая диагностика, европейская интеграция, международные системы диагностики, индикаторы, субъект хозяйствования, ренкинг, Украина

THE SUBJECT

European integration is considered as a process of economic, political and legal agglomeration of European countries. In current conditions European integration is realized by the expansion of the Council of Europe and the European Union [1]. The European integration process is a really complicated and multiple-valued way for European countries to establish the close socio-economic and political co-operation. Such a tight co-operation should concern directly the economic sphere and is arranged in order to provide a perspective for further economic growth of the partner countries at the expense of countries interdependency level increasing in the context of enhancing their collaboration and interaction.

The necessity of European integration for Ukraine is provided by its clear focus on the economic development, democracy and social orientation, and it is possible only on the assumption of qualitative dimensioned internal reforms, which are a prerequisite for the entry into the European community of highly developed countries.

European integration affords new business opportunities for domestic enterprises, and due to the creation of free trade area and technical barriers elimination this will open a clear, unchecked access for Ukrainian exporters to the home market of the European Union. Association Agreement between Ukraine and the European Union (EU) gives a real chance to pass from partnership and co-operation to political association and economic integration [1-3].

Domestic enterprises, while working in highly competitive market conditions with signs of across-the-board globalization and European integration development, should possess complete, comprehensive and reliable information about the current state, opportunities and prospects of the self-development, as well as about possible problems, in order to react on threats in time, to follow up dangerous trends. The key condition of an effective management is the timely decision-making, which is to be reasonable, rational and high-performance. The pre-condition of such decisions creation and adoption is managers' possession of necessary information.

It is the diagnostics of enterprise activity with the strongly pronounced target character that is developed to

create a necessary information system for the decision-making support, which is based on the results of analysis, comparison, generalization, grouping, economic and mathematical modelling, etc. Diagnostics is aimed at evaluation and identification of retrospective, current and perspective state for the infobase formation in order to develop preventive, sanative and reactive management decisions, directed to address the challenges and chances of the operation environment. Socio-economic diagnostics, as its key direction, operates a system of valid criteria that characterize the limits of the enterprise functioning optimality in various ranges of business activity and create the basis for multi-vector, integrated evaluation of the enterprise.

Today, various diagnostic systems of enterprise activity become more and more popular, and a system of socio-economic diagnostics is the one among them, which is particularly actual in the conditions of globalization and European integration. At the same time there is an ambiguity regarding the definition of the essence, species and functional purpose of the socio-economic diagnostics of the enterprise.

It is important to emphasize that though the diagnostics is implemented actively in the practice of business entities, it became the independent research guideline in economics solely in the last decades. The essence, composition, structure of the diagnostic system of enterprise effective activity are considered by: T. Bozhydarnik, V. Vasylenko, A. Voronkova, O. Hetman, P. Druker, V. Ivliev, R. Kaplan, M. Kyzym, A. Korobkov, L. Kostyrko, I. Kryvoviazuk, O. Kuzmin, D. Norton, T. Popova, L. Tymofeieva, S. Khaminich, V. Shapoval, H. Shvydanenko, etc. While characterizing a significant groundwork of native and foreign scientists in the diagnostics area, it is important to mention that there are sizeable differences and disagreements in the conceptual apparatus of diagnostics, its content filling, methodic and normative, criterial and identification provision. There is no universality and commonality in the process of diagnostic procedures conduction, which leads to the acquisition of multiple-valued results of diagnostics by an appraiser. Getting of such false diagnostic results becomes a reason of managerial decision-making miscalculations, and as a result – of inefficient industrial and economic activity.

The results of literary sources analysis [4-15] on the research problem denote the insufficiency of including the world globalization and integration processes influence in the practice of socio-economic diagnostics implementation.

In consideration of the literary sources studying and analysis on the researched problem [4-15], an objective necessity appears to clarify the socio-economic diagnostics concept definition and its essence, to reveal the key purpose of socio-economic diagnostics, its main features and peculiarities of implementation precisely in the conditions of European integration, which is particularly important nowadays. A special attention should be paid to the question of international diagnostic systems investigation and systematization, their characteristics and relevance in the practice of domestic enterprises in the context of European integration.

GOALS/OBJECTIVES

The presented problem, insufficient level of its treatment and solutions in the literary sources determined the following research objectives: to define the socio-economic diagnostics concept, to reveal its main purpose, outstanding features and peculiarities of implementation in the conditions of European integration; to distinguish, systemize and present a characteristics of international diagnostic systems, the implementation of which in the network of domestic enterprises become of a particular importance in the conditions of European integration.

METHODOLOGY

Theoretical and methodological basis of the work are scientific works of domestic and foreign scientists, periodicals, economic reviews, information on financial, accounting and management reports of domestic enterprises, as well as Internet resources. To achieve this goal and to solve the set tasks, various methods of scientific research were used: comparison, generalization and systematization, grouping, system approach and morphological analysis.

RESULTS

As a result of the conducted research we have substantiated a conclusion that socio-economic diagnostics of the enterprise provides for the special-purpose evaluation of its current state, trends and development prospects on the basis of indicator system with the view of informational provision of reasonable managerial decision-making, directed at the organization problem moments and weaknesses removal as well as at the usage of operating conditions chances and strength of the enterprise subject to the social component.

First of all, the socio-economic diagnostics of the enterprise is aimed at the increasing of the management system effectiveness. This is the provision instrument of the operation prospects, financial effectiveness, creditworthiness, competitive ability, investment attractiveness and the development of the enterprise, which is particularly important in the complicated modern conditions, characterized by the limited resources and competitive activity aggravation.

Complications in the financial performance, human recourses problem, the necessity of technical and technological modernization generate not only a great entrepreneurs' interest in the effective diagnostic systems, but the exigency of their immediate use. The diagnostic system implementation creates opportunities for the complex and comprehensive evaluation and analysis of the sum total of the enterprise activity directions and types for the purpose of the effective managerial decision-making informational support. Subject to its type and functional area, diagnostic systems make it possible to realize aims and tasks, determined by the entities. It is worth noting that the system of socio-economic diagnostics of the enterprise is an integrated concept, which includes technologies, methods, methodics, business indicators, criteria, subjects, objects and resources that ensure in their interaction the performance of targeted diagnostic functions.

Permanent development of globalization and integration processes, intensification of international contacts and dependence among countries, which stands out

sharply in the economic, political and social areas, stipulate the importance of the international diagnostic systems usage. An increase of products and services diversion, export of capital, an intensive exchange of information and up-to-date progressive technologies, reinforcement of migratory processes demand business entities to have a skill in handling the diagnostic instruments with the aim of managerial decision-making informational support.

Operation of business, which is an active participant of the external economic processes in the conditions of market environment dynamic changes due to the international events, external economic cooperation peculiarities and international surroundings, international organizations activity, cannot be effective without qualitative information and analytical basis, which is formed as a result of diagnostic procedures implementation. We should mention that in the conditions of across-the-board globalization and integration such diagnostic procedure should be unified and include surely the foreign experience in the area of socio-economic diagnostics realization. Domestic business entities hand on in the European integration process stipulate the necessity of international diagnostic systems implementation in their practice. Generalization of the results of foreign experience study and analysis in the sphere of international diagnostic systems operation and use [16-29], allows us to allocate those, which are the most significant, the weightiest ones, occupy the leading place in international practice, as well as to present their factual characteristics.

International diagnostic systems are presented as follows:

1. The International Innovation Index - a global index measuring the level of innovation of a country. It is described as the "largest and most comprehensive global index of its kind". The International Innovation Index is part of a large research study that looked at both the business outcomes of innovation and government's ability to encourage and support innovation through public policy. Key indicators: Innovation Inputs (government and fiscal policy, education policy and the innovation environment); Innovation Outputs (patents, technology transfer, and other R&D results; business performance, such as labor productivity and total shareholder returns; and the impact of innovation on business migration and economic growth) [16-17].

2. The Index of Economic Freedom. It is reasonable to mention that an economic freedom is a fundamental human right to manage his labour and assets. The Index of Economic Freedom is based on ten indexes, which are integrated into 4 groups: Rule of Law (Property Rights, Freedom from Corruption); Limited Government (Fiscal Freedom, Government Spending); Regulatory Efficiency (Business Freedom, Labor Freedom, Monetary Freedom); Open Markets (Trade Freedom, Investment Freedom, Financial Freedom). The indexes are scored 0 to 100, with 0 being the least free and 100 the freest. In accordance with the obtained value of the Index of Economic Freedom, countries are divided into: free, mostly free, moderately free, mostly unfree, repressed [18].

3. Ease of Doing Business Index – is an indicator for the comparison of entrepreneurial activity simplicity among the countries of the world. It is created on the basis of annual reports results for the purpose of investigation of business regulation influence on the economic growth. The research results show that there is a strong correlation between improving the doing business rules and increasing the economy. Unlike other studies, the Ease of Doing Business Index is based on the study of laws, regulations and rules for conducting entrepreneurial activity. It is measured as an average of the following 10 subindexes: starting a business; dealing with construction permits; getting electricity; registering property; getting credit; protecting minority investors; paying taxes; trading across borders; enforcing contracts and resolving insolvency. The index does not take into account an infrastructure, inflation and crime [19-22].

4. Good Country Index – is a combined indicator, which measures how much each of the 163 countries on the list contribute to the planet and to the human race through their policies and behaviors. This Index and research methodology were developed by Simon Anholt – British researcher, and Robert Govers – Belgian researcher and consultant. The overall rank is based on the average of the 7 category ranks [23]:

- Contributions to Science & Technology (International Students, Journal Exports, International Publications, Nobel Prizes, Patents);

- Contributions to Culture (Creative Goods Exports, Creative Services Exports, UNESCO dues in arrears as % of contribution, Freedom of movement, i.e. visa restrictions, Press freedom);

- Contributions to International Peace and Security (Peacekeeping troops; Dues in arrears to UN peace keeping budgets as % of contribution, International violent conflict, Arms exports, Internet security);

- Contributions to World Order (Charity giving, Refugees hosted, Refugees generated, Birth rate, UN Treaties signed);

- Contributions to Planet and Climate (Ecological footprint, Reforestation since 1992, Hazardous pesticides exports, CO2 emissions, Ozone);

- Contributions to Prosperity and Equality (Open trading; UN volunteers abroad, Fairtrade market size, FDI outflow. Development assistance);

- Contributions to Health and Wellbeing (Food aid, Pharmaceutical exports, Voluntary excess donations to the WHO, Humanitarian aid donations, International Health Regulations Compliance).

5. Global Peace Index – is a rating list, which demonstrates the level of peacefulness in 162 countries in the world. It is being developed by sociologists and economists of international experts group from the Institute for Economics and Peace as well as the Center of Peace and Conflicts Study of Sidney University during the last eight years. Experts rank countries in the list for 23 indicators of the level of violence in society or fear of it. They are: Perceptions of criminality, Security officers and police, Homicide, Incarceration, Access to weapons, Intensity of internal conflict, Violent demonstrations, Violent crime, Political instability, Political terror, Weapons imports, Terrorism impact, Deaths from internal conflict, Internal conflicts fought, Military

expenditure, Armed services personnel, UN peacekeeping funding, Nuclear and heavy weapons, Weapons exports, Displaced people, Neighbouring countries relations, External conflicts fought, Deaths from external conflicts. The index is scored 1 to 5, with 5 being the least peaceful and 1 - the most peaceful. Both internal factors (the level of crime in the country) and external ones (expenditures on armament, participation in international conflicts, etc.) are taken into account [24].

6. The Global Competitiveness Index is the most complete set of the competitiveness indicators for different countries in the world. This Index is calculated according to the World Economic Forum methodology and is based on the combination of publicly available statistical data and on the results of global polling of companies' top-managers within a global annual survey conducted by the World Economic Forum together with the network of partner organizations - leading research institutes and organizations in the countries analyzed in the report. It is made up of over 110 variables, of which two thirds come from the Executive Opinion Survey, and one third comes from publicly available sources such as the United Nations. The variables are organized into 12 pillars, with each pillar representing an area considered as an important determinant of competitiveness: Institutions;

Infrastructure; Macroeconomic Environment; Health and primary education; Higher education and training; Goods markets efficiency; Labor markets efficiency; development; Technological readiness; Market size, both domestic and international; Business sophistication; Innovation[25-26].

7. Country Wealth Ranking. The Forbes Magazine composed the wealth ranking of countries. Using the GDP per capita indicator, it is determined which country can be considered as the richest one [27].

8. List of Countries by GDP (Nominal) per Capita. The GDP per capita determines the level of economic development of the country. This indicator may be considered an accurate characteristic, so long as the sizable importance of the production industrial structure, quality of the produced goods, the efficiency of materials and energy consumption per unit of output, etc. [28].

9. List of Countries by GDP (PPP) per Capita. Gross domestic product (at purchasing power parity) per capita is the most accurate characteristic of the economic development level, as well as the economic growth of the country [29].

The results of international diagnostic systems implementation for Ukraine are represented in the Table 1.

Table 1

Results of international diagnostic systems implementation for Ukraine

[the table is developed by the authors on the basis of [16-29]]

#	International diagnostic systems (IDS), its developer(s)	Total score for Ukraine and its brief interpretation	Ranking place of Ukraine
1	2	3	4
1	<i>International Innovation Index</i> (2009), The Boston Consulting Group, National Association of Manufactures	-0.45. So-called "pink zone" of countries (together with Poland, Turkey, Bulgaria, Georgia, Russia and 41 others) with below the average level of innovation performance	64 (among 110 countries included in the Index)
2	<i>The Index of Economic Freedom</i> (2017), The Heritage Foundation, The Wall Street Journal	48.1 (+1.3 in yearly score from 2016) Ukraine is considered as a repressed country, its economy has contracted deeply and remains very fragile.	166 (among 186 countries included in the Index)
3	<i>Ease of Doing Business Index</i> (2017), The World Bank Group	63.9 (+1.13 in yearly score from 2016) It is necessary to carry out more deregulation reforms in Ukraine, especially in the areas of resolving insolvency, trading across borders, registering property and getting credits, where situation become worse.	80 (among 190 countries included in the Index)
4	<i>Good Country Index</i> (2016), Simon Anholt, Robert Govers	No officially presented data	73 (among 163 countries included in the index); 14 th in ST; 75 th in CU; 137 th in PS; 49 th in WO; 95 th in PC; 126 th in PE; 96 th in HW
5	<i>Global Peace Index</i> (2017), the Institute for Economics and Peace, Center of Peace and Conflicts Study of Sidney University	3.184 (+0.032 in yearly score from 2016) Ukraine is positioned as a country with a very low state of peacefulness (red zone). In tote, it is of the combined influence of the following four lowest indicators: intensity of internal conflict (5/5), violent demonstrations(4.3/5), deaths from internal conflict (4.8/5), neighbouring countries relations (5/5) as a result of Russian military aggression in Ukraine)	154 (among 163 countries included in the index)

Table 1 continuation

1	2	3	4
6	<i>The Global Competitiveness Index</i> (2017), the World Economic Forum	4.11 (of 7) (+0.11 yearly score from 2016): Ukraine is positioned as a country with a low level of competitiveness. The main problematic factors for doing business are: inflation, corruption, policy instability, tax rates and tax regulations, government instability, inefficient government bureaucracy	81 (among 137 countries included in the index)
7	<i>Country Wealth Ranking</i> (2016), Forbes	2,100 USD of GDP per capita (-9.9% in comparison with the previous year). This indicator is 25 times less than of the richest country – Sweden (50,300 USD). In this conditions Ukraine cannot be considered as the rich country.	74 (among 139 countries included in the index)
8	<i>List of Countries by GDP (Nominal) per Capita</i> (2016), International Monetary Fund (IMD) World Bank (WB) United Nations (UN)	2,194 USD (IMD); 2,187 USD (WB); 2,022 USD (UN); Ukraine is in the “orange” area of countries with GDP (nominal) per capita from 2,000 to 4,000 USD (below the average level). This value is 17 times less than in Japan, which is the last in the top-20 richest countries in the world by GDP (nominal) per capita, and 47 times less than in the ranking leader - Luxembourg	IMD: 132 (among 187 countries included in the research); WB: 126 (among 178 countries included in the research); 140 (among 195 countries included in the research).
9	<i>List of Countries by GDP (PPP) per Capita</i> (2016), International Monetary Fund (IMD) World Bank (WB) Central Intelligence Agency (CIA)	8,305 international USD (IMD); 8,272 international USD (WB); 8,000 international USD (CIA) Ukraine is in the “lime green” area of countries with GDP (PPP) per capita from 5,000 to 10,000 international USD (below the average level). This is two times less than the average GDP per capita (PPP) of all of the countries of the world (15,800 international USD) and near 15 times less than the one of the List leader – Qatar.	IMD: 114 (among 187 countries included in the research); WB: 107 (among 175 countries included in the research); CIA: 121 (among 198 countries included in the research).

According to the results of the diagnostics, presented in the Table, it is quite clear that Ukraine takes an outsider position in the world community on different criteria of socio-economic, political, innovative and technological and other types of development, although it has a powerful versatile potential that should be used to achieve leadership positions on an international scale. In the process of diagnostic systems developing and implementing for domestic business entities, it is necessary to take into account the results of the international diagnostic systems implementation for Ukraine, because they clearly reflect the macroeconomic conditions for the functioning of domestic enterprises in the context of European integration and globalization in general.

CONCLUSIONS

The system of socio-economic diagnostics, due to its special relevance in the context of European integration, is increasingly developing and spreading. However, building a system of socio-economic diagnostics at enterprises complicates an impressive list of problems that are of a financial, social, organizational, technical and informational nature. Qualitative knowledge of the

methodological base and effective use of analytical tools for socio-economic diagnostics provides interested subjects the opportunity to develop their own diagnostic systems, which would take into account the specifics, features of functioning, range of business activity and other parameters of activity. Such actions allow implementing an effective diagnostic process, accumulating complete and reliable information on the status and prospects of the enterprise, assessing problems, threats and ensuring effective operations.

Prospects for further research are to improve the conceptual basis of socio-economic diagnostics based on the identification and research of its components and elements, taking into account the main international trends in the sphere of economy and business.

References

1. European integration [Electronic source]. - URL: https://en.wikipedia.org/wiki/European_integration
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Electronic source]. - URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631

3. Ukraine–European Union Association Agreement [Electronic source]. – URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Ukraine%E2%80%93European_Union_Association_Agreement
4. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятий: [монография] / В.А. Василенко. – К.: Центр учебной литературы, 2006. – 184 с.
5. Гетьман О.О. Економічна діагностика / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – [2-ге вид.]. – 520 с.
7. Економічні системи: [монографія] / [за ред. Г.І. Башнянина]. – [Т. 3]. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 490 с. / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Концептуальні засади формування, використання та розвитку систем економічної діагностики на підприємствах. – С. 366-399.
8. Ивлев В. Balanced ScoreCard – альтернативные модели [Електронний ресурс] / В. Ивлев, Т. Попова. – URL: <http://www.balancedscorecard.ru/bsc878.html>.
9. Каплан Р.С. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей: [пер. с англ.] / Р.С. Каплан, Дейвид Нортон. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 384 с.
10. Кизим М.О. Збалансована система показників: [монографія] / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
11. Коробков А. The Balanced Scorecard: новые возможности для эффективного управления [Electronic source] / А. Коробков. – URL: <http://www.vernikov.ru/material64.html>.
12. Костирко Л.А. Диагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: [монографія] / Л.А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.
13. Крамаренко В.И. Управление внешне-экономическими рисками в условиях глобализации: [монография] / В.И. Крамаренко, К.Н. Онищенко, Н.И. Твердохлебов; Под общей ред. д.э.н., профессора В.И. Крамаренко. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2010. – 354 с.
14. Кривов'язюк І.В. Комплексна економічна діагностика підприємства: монографія / І.В. Кривов'язюк, Т.В. Божидарнік. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. – 255 с.
15. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.
16. International Innovation Index [Electronic source]. – URL: https://en.wikipedia.org/wiki/International_Innovation_Index
17. The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge [Electronic source]. - URL: <http://www.nam.org/innovationreport.pdf>
18. Index of Economic Freedom [Electronic source]. - URL: <http://www.heritage.org/index/>
19. Ease of doing business index [Electronic source]. – URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Ease_of_doing_business_index
20. Haidar J.I. Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth / J.I. Haidar // Journal of the Japanese and International Economies, Elsevier, vol. 26(3), September 2012, pp. 285–307.
21. Doing business. Measuring Business Regulations [Electronic source]. - URL: <http://www.doingbusiness.org/>
22. Economy Rankings — Doing Business — World Bank Group [Electronic source]. - URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings>
23. The Good Country Index – The Good Country – Results [Electronic source]. – URL: <https://goodcountry.org/index/results>.
24. 2017 Global Peace Index - Vision of Humanity [Electronic source]. – URL: <http://visionofhumanity.org/indexes/global-peace-index/>
25. Global Competitiveness Report [Electronic source]. – URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Global_Competitiveness_Report.
26. The Global Competitiveness Index 2017-2018 [Electronic source]. – URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
27. Forbes – Best countries for business 2016 [Electronic source]. - URL: <https://www.forbes.com/best-countries-for-business/list/>
28. List of countries by GDP (nominal) per capita [Electronic source]. – URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(nominal\)_per_capita](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal)_per_capita)
29. List of countries by GDP (PPP) per capita [Electronic source]. – URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)_per_capita](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita)

ХОМУТЕНКО

Віра Петрівна
homutenko-vera@ukr.net

УДК 343.148.5 (075.8)

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ
ЕКСПЕРТНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ
ОПЕРАЦІЙ З ПЕРЕРОБКИ
МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВк.е.н., професор, заступник
завідувача відділу ІЕТВД та ОД
Одеського НДЕКЦ МВС УкраїниMETHOD OF EXPERIENCE
RESEARCHES OF FOREIGN
ECONOMIC OPERATIONS FOR
THE MATERIAL RESOURCES'
PROCESSING

ЛУЦЕНКО

Ірина Сергіївна
Irina_finance2014@ukr.netк.е.н., доцент, Одеський
національний економічний
університет

У науково-практичній статті запропоновано методику проведення експертних досліджень операцій з надання послуг з переробки матеріальних ресурсів з урахуванням особливостей митного та податкового законодавства.

В научно-практической статье предложена методика проведения экспертных исследований операций по предоставлению услуг по переработке материальных ресурсов с учетом особенностей таможенного и налогового законодательства.

In the scientific-practical article the method of expert research of operations on provision of services on processing of material resources with the account of features of customs and tax legislation is offered.

Ключові слова: судова експертиза, зовнішньоекономічні операції, експорт послуг, переробка матеріальних ресурсів, податки

Ключевые слова: судебная экспертиза, внешнеэкономические операции, налоги, переработка материальных ресурсов, экспорт услуг

Keywords: forensic examination, foreign economic operations, export of services, processing of material resources, taxes

ВСТУП

На сьогодні, зовнішньоекономічні операції з переробки матеріальних ресурсів, що здійснюються резидентами-виробниками України на замовлення резидентів інших країн, займають суттєве місце у експорті послуг нашої країни. Їх частка в загальному обсязі українського експорту послуг у 2016 р. становила більш ніж 11 % або 1125,7 млн. дол.США проти 8,6 % у 2010 р. В умовах економічної кризи для підприємств це є одним з додаткових джерел отримання доходу та альтернативних шляхів виходу на зовнішні ринки. Втім, за даними митниць ДФС України у 2016 р. кількість справ про порушення митних правил підприємствами збільшилась до 23385 проти 17808 у 2015 р., однак вартісні показники цих порушень залишаються вражаючими – 2,0 млрд.грн. Це і зумовлює актуальність розгляду особливостей проведення судово-економічних експертиз та напрацювання підходів до здійснення експертних досліджень операцій з надання послуг з переробки матеріальних ресурсів, з урахуванням постійних змін митного та податкового законодавства.

Особливості здійснення операцій з переробки, порядок митного оформлення, оподаткування, переваг та недоліків проаналізовано в багатьох наукових працях М. Барни, К. Богомазової, Ю. Гончарова,

В. Козика, І.Луценко, В. Немченко, О. Мельника, Г.Партина, В. Хомутенко та інші. Разом з тим, наукових досліджень з питань, що виникають при проведенні судово-економічних експертиз операцій з надання послуг з переробки матеріальних ресурсів на сьогодні недостатньо, що також актуалізує обрану тему дослідження.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є висвітлення методики проведення експертних досліджень зовнішньоекономічних операцій з переробки матеріальних ресурсів з урахуванням особливостей митного та податкового законодавства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В процесі підготовки статті використовувались загальнонаукові і спеціальні методи дослідження. Методологічною та інформаційною основою роботи виступають наукові праці вітчизняних вчених, нормативно-правові та законодавчі акти.

РЕЗУЛЬТАТИ

Порядок надання вітчизняними підприємствами послуг з переробки матеріальних ресурсів у зовнішньоекономічній сфері, регулюється рядом законодавчих актів, що наведемо у табл. 1.

Таблиця 1

Законодавчі акти, що регулюють надання послуг суб'єктами господарювання з переробки матеріальних ресурсів у ЗЕД [складено автором за даними [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]]

Вид законодавчо-нормативного акту	Вид законодавчо-нормативного акту
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями)	Митний кодекс України від 13.03.2012 №4495-УІ (зі змінами та доповненнями)
Положення про митні декларації, затвердженого Постановою Кабінету міністрів України від 21 травня 2012 р. № 450	Закон України від 16.04.1991 № 959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність»
Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 461 «Про затвердження переліку товарів, ввезення яких на митну територію України та/або переміщення територією України прохідним та внутрішнім транзитом здійснюється за умови обов'язкового надання митним органам забезпечення сплати митних платежів»	Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України №201 від 06.09.2001р., зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21 вересня 2001 р. за № 833/6024
Порядок виконання митних формальностей при здійсненні транзитних переміщень, затвердженим наказом Міністерства фінансів України 09.10.2012 № 1066 та зареєстрованим Міністерстві юстиції України 19 грудня 2012 р. за № 2120/22432	Порядок ведення відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29 травня 2012 року № 623, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 18 червня 2012 року за № 989/21300
Наказ Міністерства фінансів України від 20.09.2012 №1011 «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій»	Інші нормативні акти

Операції з переробки матеріальних ресурсів іноземного замовника регулюються гл. 23 «Переробка на митній території» Митного кодексу України [2]. Так, ч. 1 ст. 147 Митного кодексу України передбачено, що «переробка на митній території – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку пере-

робці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки» [2]. Операції щодо переробки товарів можуть включати декілька видів господарських операцій, що наведено на рис. 1.

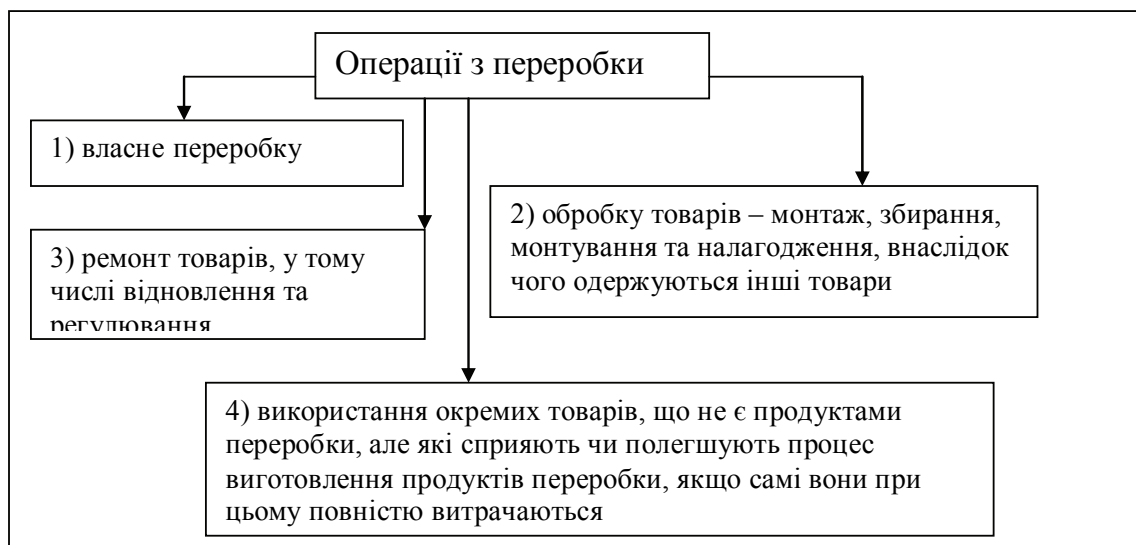


Рис. 1. Види господарських операцій з переробки матеріальних ресурсів [побудовано автором за даними дослідження]

Встановлення виду господарської операції з переробки матеріальних ресурсів, при проведенні судово-економічних експертиз здійснюється на підставі наданих на дослідження договорів та первинних документів, у яких відображені господарські операції в рамках цих договорів.

Договори про надання послуг з переробки матеріальних ресурсів окремо не виділені й регламентуються загальними положеннями § 1 гл. 61 «Підряд» Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) [10]. Крім того, якщо одна із сторін договору є нерезидентом, то при дослідженні договорів, слід враховувати й вимоги Положення про форму зовнішньоекономічного договору, затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21 вересня 2001 р. за № 833/6024 (надалі - Положення №201) [5]. Оскільки цим положенням визначена форма зовнішньоекономічного договору та його істотні умови, а саме: назва, номер договору (контракту), дату та місце його укладання; преамбулу; предмет договору (контракту). У додатку до договору про переробку давальницької сировини повинна бути викладена технологічна схема переробки, де відображаються [6]:

- основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;

- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки;
- дані про кількість і якість товару (обсяг виконаних робіт, наданих послуг);
- базисні умови поставки товарів (приймання-передачі виконаних робіт або послуг);
- ціна та загальна вартість договору (контракту);
- умови приймання-передачі товарів (робіт, послуг) та умови платежів;
- дані про пакування та маркування;
- відомості про форс-мажорні обставини, які можуть перешкоджати сторонам виконувати умови договору;
- відомості про санкції та рекламції та умови врегулювання спорів у судовому порядку; дані про місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

Таким чином, при проведенні експертизи слід звертати увагу на наявність у договорах з надання послуг з переробки матеріальних ресурсів укладених вітчизняними підприємствами інформації про особливі умови цих договорів, що наведемо на рис. 2.



Рис. 2. Особливі умови договору на переробку матеріальних ресурсів [складено автором за даними [5, 11]]

В рамках дії договорів з надання послуг з переробки матеріальних ресурсів, від нерезидентів-замовників сировина, зокрема нафта та нафтопродукти, може надходити на митну територію України у двох митних режимах:

- у митному режимі «внутрішній транзит» за митними деклараціям типу TP 81AA;

- у митному режимі «переробка на митній території» за митними деклараціям типу IM 51 PP.

Доцільно зауважити, що інформація про вибраний вид митного режиму міститься у митній декларації. Так, якщо у митних деклараціях у графі 1 «Декларація» у першому підрозділі зазначений 2-значний літерний код напрямку переміщення товарів «ТР», то

відповідно до Класифікатора типів декларацій [6], це означає «Транзит», що є одним з літерних кодів напрямку переміщення товару в визначеному виді митного режиму. А якщо у другому та третьому підрозділах графі 1 митних декларацій, зазначено код митного режиму - «81», то це «Транзит внутрішній (крім позначеного кодом 82)», а зазначення літерного коду типу декларації «АА» – це «Митна декларація, заповнена у звичайному порядку».

Слід зазначити, що митний режим транзиту – це митний режим, відповідно до якого товари та/або транспортні засоби комерційного призначення переміщуються під митним контролем між двома органами доходів і зборів України або в межах зони діяльності одного органу доходів і зборів без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ч. 1 ст. 90 Митного кодексу України).

Заявлений декларантом чи уповноваженою ним особою митний режим відображається у графі 37 «Процедура» митної декларації. У першому підрозділі графі проставляється чотиризначний код, перші дві цифри якого – код митного режиму відповідно до

класифікатора митних режимів, наступні дві - код попереднього митного режиму згідно з класифікатором митних режимів. Якщо попередній митний режим - відсутній, то третьою та четвертою цифрами коду проставляється "00" .

У разі, якщо у графі 37 митних декларацій ТР 81 АА вказано код процедури «8174», то відповідно до Класифікатора митних режимів, код 81 – це «транзит внутрішній (крім позначеного кодом 82), а код 74 – це «Митний склад (для іноземних товарів)» [8].

Варто зазначити, що митний склад – це митний режим, відповідно до якого іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ч. 1 ст. 121 Митного кодексу України).

Схема руху матеріальних ресурсів у митному режимі «внутрішній транзит» за митними деклараціями типу ТР 81АА, в рамках укладених з замовниками-нерезидентами договорів з надання послуг з переробки нафти та нафтопродуктів, представлена на рис. 3.

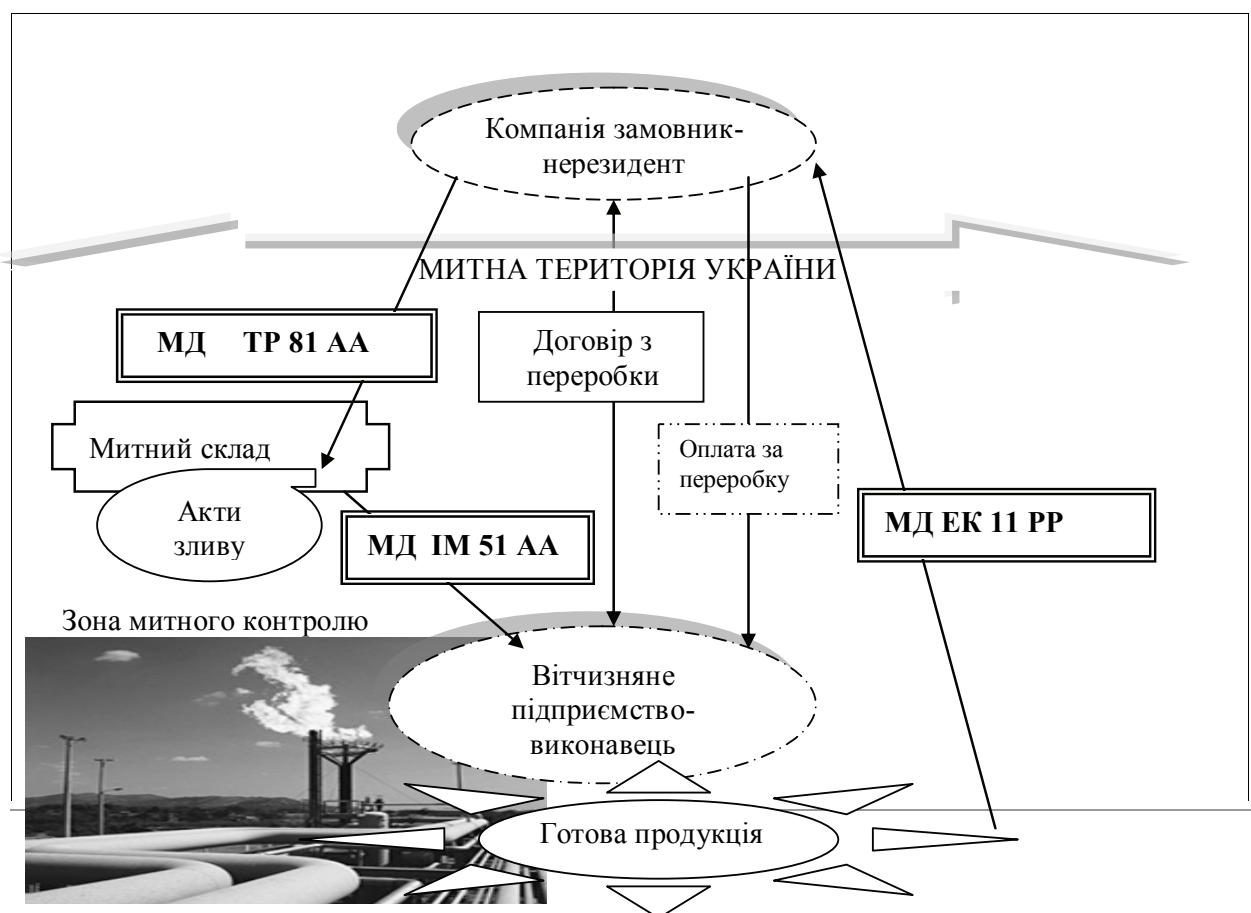


Рис. 3. Схема руху нафти та нафтопродуктів у митному режимі «внутрішній транзит» в рамках укладених з замовниками-нерезидентами договорів з надання послуг з переробки нафти та нафтопродуктів

Слід зауважити, що у графі 31 митних декларацій «зазначаються відомості про: товари, обсяги яких визначені в різних ліцензіях або інших документах (що встановлюють кількість товарів), виданих державними органами відповідно до законодавчих актів для митного оформлення цих товарів; складові комплектних об'єктів, зазначені в різних позиціях контрольного списку; товари, переміщені стаціонарними засобами транспортування за різними актами приймання-передавання; товари з однаковим кодом згідно з УКТ ЗЕД, які мають різні країну походження, ознаки та характеристики, що впливають на застосування ставок вивізного мита; товари, які декларувались за різними тимчасовими чи періодичними МД, оформленими одним митним органом в межах одного зовнішньоекономічного договору й одного митного режиму, на які згідно з частиною п'ятою ст. 261 Митного кодексу України подається одна додаткова декларація» [12].

З моменту прийняття митним органом митної декларації вона є документом, що засвідчує факти, які мають юридичне значення, а декларант або уповноважена ним особа несе відповідальність за подання недостовірних відомостей, наведених у цій декларації, згідно із ч. 8 ст. 264 Митного кодексу України [2].

Митний режим транзиту завершується вивезенням товарів, транспортних засобів комерційного призначення, поміщених у цей митний режим, за межі митної території України. Таке вивезення здійснюється під контролем митниці призначення.

Частиною 1 ст. 305 Митного кодексу України встановлено, що у випадках, визначених Митним кодексом, виконання зобов'язань осіб, що впливають з митних процедур, забезпечуються шляхом надання митним органам забезпечення сплати митних платежів у способи, передбачені для відповідної митної процедури. Зобов'язання осіб, що впливають з митних процедур, виконуються шляхом надання митним органам забезпечення сплати митних платежів у способи, передбачені для відповідної митної процедури [2].

Надання митниці забезпечення сплати митних платежів є обов'язковим при ввезенні на митну територію України та/або переміщенні територією України прохідним та внутрішнім транзитом товарів за

переліком, який затверджено постановою «Про затвердження переліку товарів, ввезення яких на митну територію України та/або переміщення територією України прохідним та внутрішнім транзитом здійснюється за умови обов'язкового надання митним органам забезпечення сплати митних платежів» (ч. 2 ст. 305 Митного кодексу України).

Так, згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 № 461, переміщення територією України внутрішнім транзитом нафти або нафтопродукти, одержані з бітумінозних порід (мінералів), крім сирих; продукти, в іншому місці не зазначені, з вмістом 70 мас. % або більше нафти чи нафтопродуктів, одержаних з бітумінозних порід (мінералів), причому ці нафтопродукти є основними складовими частинами продуктів; відпрацьовані нафтопродукти (код товару 2710), здійснюється за умови обов'язкового надання митним органам забезпечення сплати митних платежів [6].

При дослідженні слід звернути увагу на те, що інформація щодо юридичної особи, яка є гарантом забезпечення зобов'язань перед органами державної фіскальної служби зі сплати митних платежів до бюджету міститься у графі 9 митних декларацій типу ТР 81 АА.

Контроль за переміщенням нафти або нафтопродукти, яка перевозяться у митному режимі транзиту до митниці призначення, здійснюється митницею відправлення [9].

Варто зазначити, що митний контроль – сукупність заходів, що здійснюються з метою забезпечення додержання норм цього Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку (ч. 24 ст. 4 Митного кодексу України) [2].

Митний контроль проводиться у формах, визначених ст. 41 Митного кодексу України. За загальним правилом, передбаченим ст. 43 Митного кодексу України товари і транспортні засоби перебувають під митним контролем з моменту його початку і до закінчення згідно з заявленим митним режимом.

Строки транзитних перевезень встановлені ст. 95 Митного кодексу України залежно від виду транспорту:

1) для автомобільного транспорту - 10 діб (у разі переміщення в зоні діяльності однієї митниці - 5 діб);
2) для залізничного транспорту - 28 діб;
3) для авіаційного транспорту - 5 діб;
4) для морського та річкового транспорту - 20 діб;
5) для трубопровідного транспорту - 31 доба;
6) для трубопровідного транспорту (з перевантаженням на інші види транспорту) - 90 діб.

Згідно ч. 1 ст. 330 Митного кодексу України, з метою забезпечення здійснення митницями державної фіскальної служби митного контролю товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, проведення заходів, пов'язаних з виявленням, попередженням та припиненням контрабанди і порушень митних правил, на територіях підприємств, вільних митних зон, митних

складів, складів тимчасового зберігання, а також в інших місцях, визначених відповідно до Митного кодексу, створюються зони митного контролю.

Порядок створення зон митного контролю, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 22.05.2012 № 583, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 1 червня 2012 р. за № 879/21191 (надалі - Наказ № 583) [13].

Відповідно до п.2.2 Наказу №583, на територіях і в приміщеннях підприємств, вантажних митних комплексів, митних складів, складів тимчасового зберігання, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі за умови дотримання ними вимог щодо забезпечення режиму зони митного контролю та здійснення митного контролю в повному обсязі [13].

Забезпечення дотримання режиму, законності та правопорядку у ЗМК здійснюється посадовими особами митного органу, у зоні діяльності якого вона створена (п. 4.1 Наказу №583).

З урахуванням вищезазначеного митниця призначення може звернутись із запитом до митниці відправлення, з метою отримання інформації про здійсненні митницею відправлення заходів контролю за переміщенням товарів які перевозяться у митному режимі транзиту до митниці призначення.

На підставі таких запитів митниця відправлення листом повідомляє митницю призначення, щодо кількості оформлених у режимі транзиту вантажі, що переміщувались на адресу підприємства – переробника, згідно митних декларацій типу TP 81 AA.

На підставі отриманої інформації встановлюється чи увесь зазначений вантаж був доставлений до митниці призначення у визначені терміни. У разі настання гарантійних випадків, внаслідок недоставляння товарів до митниці призначення, пов'язаних із несплатою митних платежів, митницею відправлення здійснюється подання до органів державної фіскальної служби щодо виставлення податкових вимог до підприємства, що є гарантом забезпечення зобов'язань перед органами державної фіскальної служби зі сплати митних платежів до бюджету.

Частиною 3 ст. 307 Митного кодексу передбачено, що «фінансова гарантія видається гарантом і надається органам доходів і зборів особою, відповідальною за сплату митних платежів, або будь-якою іншою особою на користь особи, відповідальної за сплату митних платежів, якщо інше не передбачено цим Кодексом. Фінансова гарантія діє на всій митній території України» [2].

Частинами 1 та 2 ст. 308 Митного кодексу передбачено, що розмір фінансової гарантії визначається органом ДФС України виходячи з суми митних платежів, що підлягає сплаті при випуску товарів для вільного обігу на митній території України або при вивезенні товарів за межі цієї території у митному режимі експорту.

Якщо при визначенні розміру фінансової гарантії неможливо точно визначити суму митних платежів, що підлягає сплаті, внаслідок ненадання органу доходів і зборів точних відомостей про характер, найменування, кількість, країну походження, митну вартість та код таких товарів згідно з УКТ ЗЕД, розмір фінансової гарантії визначається виходячи з найбільшої величини ставок податків, вартості та/або кількості товарів, що можуть бути визначені на підставі наявних відомостей»

Фінансова гарантія, що надається у вигляді документа, є безвідкличним зобов'язанням гаранта, внесенного до реєстру гарантів, виплатити на вимогу митниці ДФС кошти в межах певної суми у разі невиконання забезпечених цією гарантією зобов'язань зі сплати митних платежів (ч. 2 ст. 311 Митного кодексу України).

При проведенні дослідження слід враховувати, що відповідно до ст. 306 Митного кодексу, одним із способів забезпечення сплати митних платежів є: фінансові гарантії, які можуть здійснюватись у вигляді Гарантійного документу (викладеного в письмовій або електронній формі зобов'язання гаранта сплатити визначені суми митних платежів на вимогу органу доходів і зборів).

Дослідженням матеріалів кримінального провадження встановлюється наявність в матеріалах кримінального провадження Гарантійних документів, виданих підприємством - гарантом, посилення на які зроблено у митних деклараціях типу TP 81 AA та складається їх перелік і визначається розмір наданих фінансових гарантій, у розрізі окремих митних платежів, саме:

- ввізного мита;
- акцизного податку (у випадку ввезення підакцизних товарів);
- екологічного податку (у разі ввезення нафти та нафтопродуктів);
- податку на додану вартість.

Доцільно зазначити, що відповідно до положень ч. 2, ч. 3 ст. 270 Митного кодексу України правила оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, іншими (крім мита) митними платежами встановлюються Податковим кодексом України з урахуванням особливостей, що визначаються Митним кодексом України, а саме:

1) відповідно до вимог Закону України від 19.09.2013 № 584-VII «Про Митний тариф України» [14], ставка ввізного мита на товари, заявлені за митною декларацією типу TP 81 AA (внутрішній транзит) становить 0%;
2) до операцій із ввезення товарів у митному режимі транзиту застосовується умовне повне звільнення від оподаткування податком на додану вартість за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених гл. 17 Митного кодексу України (п. 206.6 ст. 206 Податкового кодексу України);
3) звільняються від оподаткування акцизним податком операції з ввезення підакцизних товарів (продукції) за меж митної території України на митну територію України, якщо при цьому згідно із законом не справляється податок на додану вартість у зв'язку з розміщенням товарів (продукції) у митних режимах: реімпорту, транзиту, тимчасового ввезення, митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території, знищення або руйнування, відмови на користь держави (пп. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 Податкового кодексу України) [1].

Слід зауважити, що фінансові гарантії надаються на суму митних платежів, нарахованих на товари, що декларуються по одній митній декларації або заявляються до митного режиму транзиту за одним транспортним документом.

При проведенні дослідження, щодо виданих фінансових гарантій за операціями з переробки нафти та нафтопродуктів ввезених на територію України у митному режимі «внутрішній транзит», слід вразувати, що приймання нафти і нафтопродуктів за кількістю здійснюється відповідно до вимог пп. 5.1.1 п. 5 Інструкції про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України та оформляється Актами приймання передачі, форма яких наведено у додатках до Інструкції №281/171/578/155 [15].

На Актах зливу приймання нафтопродуктів повинен бути відбиток штампу «Під митним контролем»

посадової особи підрозділу митного оформлення митного органу.

При проведенні експертизи необхідно здійснювати порівняльний аналіз даних наведених у *Актах зливу приймання нафтопродуктів* по кількості з даними кількості нафти та нафтопродуктів по митним деклараціям типу TP 81 AA, на підставі яких за дорученням іноземної компанії-замовника були вони ввезені на митну територію України та перебували під митним контролем.

Проведення такого порівняльного аналізу даних цих первинних документів дає можливість документального підтвердження чи не підтвердження недопоставки сировини до митниці призначення та наявності чи відсутності порушення митного режиму «внутрішнього транзиту». Розглянемо результати здійснення порівняльного аналізу на умовному прикладі (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз даних митних декларацій типу TP 81 AA та даних Акту зливу прийняття нафтопродуктів

МД TP 81 AA		Акту зливу прийняття нафтопродуктів	Відхилення (+;-) в кількості нафтопродуктів (кг)
Кількість МД	Вага нетто (кг)	Вага нетто (кг)	
1	2	3	4=3-2
579	228901741	227867289	-1034452

Таким чином, результати проведеного аналізу забезпечили встановлення недопоставки нафто продуктів у кількості 1034452 кг до митниці призначення, в порушення режиму внутрішнього транзиту.

У разі документального підтвердження факту порушення митного режиму «внутрішнього транзиту» та втрати товарів, чи нецільового використання товарів або в разі невиконання у строки, встановлених Митним кодексом, чи заходів щодо завершення таких митних режимів, в яких надано звільнення або умовне звільнення від оподаткування особа, що відповідальна за дотримання митного режиму, зобов'язана сплатити суму податкового зобов'язання, на яку було надане таке звільнення або умовне звільнення та пеню, нараховану відповідно до ст. 129 Податкового кодексу та розраховану з дня надання звільнення або умовного звільнення від оподаткування (п.206.16 ст. 206 Податкового кодексу України).

Варто зазначити, що аналогічна вимога міститься у пп. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 Податкового кодексу України, а саме «У разі порушення умов митних режимів, що передбачають повне або часткове звільнення від оподаткування, особа, відповідальна за дотримання режиму, зобов'язана обчислити та сплатити суму податкового зобов'язання. У разі коли в зазначених випадках митним законодавством України передбачається вимога щодо здійснення заходів гарантування, така вимога встановлюється і для цілей акцизного податку. Податок справляється, якщо в подальшому щодо таких товарів (продукції) виникають зобов'язання зі сплати податку на додану вартість» [1].

На підставі вищезазначеного, при проведенні дослідження матеріалів кримінального провадження щодо порушення митного режиму «внутрішній транзит»

необхідно здійснити розрахунок зобов'язань з митних платежів, з урахуванням інформації наведеної у Гарантійних документах та даних наведених у графі 47 митних декларацій TP 81 AA, з урахуванням вимог Податкового кодексу, а саме: «092» - екологічний податок, нарахування якого здійснюється відповідно до вимог п. 241.2.2 ст. 242 Податкового кодексу України; «028» - податок на додану вартість, нарахування якого здійснюється відповідно до вимог розділу 5 Податкового кодексу України; «088» - акцизний податок, нарахування якого здійснюється відповідно до вимог розділу 6 Податкового кодексу України.

Господарські операції з переробки матеріальних ресурсів на замовлення нерезидентів, ввезені на митну територію України у митному режимі «транзит», як правило пов'язані із зміною цього митного режиму на митний режим «переробка на митній території України».

Зміна митного режиму транзиту на інший, передбачена ч. 3 ст. 71 Митного кодексу України. Однак, зміна митного режиму, може здійснюватись виключно у відповідності до вимог ч. 1 ст. 149 та ст. 230 Митного кодексу України та Порядку виконання митних формальностей відповідно до заявленого митного режиму (надалі - Порядок № 657) [9], а саме: отримання дозволу митних органів. Якій надається за заявою Декларанта, керівником або вповноваженою ним посадовою особою митного органу, у зоні діяльності якого буде розпочато або здійснено повний цикл операцій з переробки товарів на митній території України [9].

При проведенні дослідження матеріалів кримінальної справи, слід звернути увагу, на наявності дозволу на розміщення товарів у режим переробки, саме

резольції посадової особи митного органу на письмовій заяві декларанта у розділі «Рішення митного органу» запису «Дозволено переміщення між пере-

робниками». Крім того, слід враховувати, що разом із заявою до митного органу декларантом подаються:

- 1) зовнішньоекономічний договір про переробку товарів, який, зокрема, містить відомості про обов'язковий обсяг виходу продуктів переробки, конкретний обсяг робіт і строк їх виконання;
- 2) додаток до договору про переробку товарів, у якому наводиться технологічна схема переробки, що відображає всі основні етапи переробки й процес перетворення товарів, розміщених у режим переробки, у продукти переробки, а також кількісні показники товарів, розміщених у режим переробки, та інших товарів, що витрачаються підприємством на здійснення операцій щодо переробки, на кожному етапі переробки з обґрунтуванням виробничих утрат товарів, утрат виконавця переробки на кожному її етапі.

У резолюції посадової особи митного органу на письмовій заяві декларанта повинен бути вказаний строк переробки, який не повинен перевищувати 365 календарних днів згідно вимог ст. 151 і ст. 166 Митного кодексу України.

Митне оформлення товарів у *митний режим переробки на митній території* здійснюється шляхом подачі до митних органів, митних декларацій типу ІМ 51 АА, які згідно з Класифікатором типів декларацій, є «Додаткова декларація до періодичної митної декларації» та згідно з Класифікатором митних режимів, ввезення товару у митному режимі «Переробка на митній території (крім позначеного кодом 52), у відповідності до наказу Міністерства фінансів України від 20 вересня 2012 р. № 1011 [8].

У разі подання додаткової декларації до митних декларацій (попередньої, періодичної, тимчасової, митної декларації, заповненої у звичайному порядку), оформлених до набрання чинності Порядком № 651, у графі 1 такої додаткової декларації зазначаються відповідні коди, згідно з класифікаторами типів декларацій і митних режимів, затвердженими наказом Мінфіну від 20.09.2012 № 1011.

При дослідженні, слід звернути увагу на те, що відомості про митні декларації (попередню, періодичну, тимчасову, митну декларацію, заповнену в звичайному порядку), оформлення яких передувало поданню додаткової декларації, зазначаються в графі 40 відповідної додаткової декларації, згідно вимог Порядку № 651, а у першому підрозділі графі 37 додаткової декларації проставляється першими двома цифрами код митного режиму за додатковою декларацією. Наприклад у графі 37 «Процедура» митної декларації типу ІМ 51 АА, у відповідності до вимог Порядку № 651, вказано код процедури «5181», де код 51 - це «Переробка на митній території (крім позначеного кодом 52), а код 81 - це «внутрішній транзит (крім позначеного кодом 82)» у відповідності до наказу Міністерства фінансів України від 20 вересня 2012 року № 1011.

Вищенаведене свідчить, про зміну митного режиму «внутрішній транзит» на митний режим «переробки на митній території України», що допускається за умови виконання всіх належних процедур щодо заявленого режиму, дотримання вимог законодавства про тарифні й нетарифні заходи регулювання та подання митному органу для здійснення митного контролю та митного оформлення відповідних документів.

Згідно ч. 12 ст. 286 Митного кодексу України «до товарів, поміщених у митний режим переробки на

митній території, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 23 цього Кодексу. У разі випуску у вільний обіг продуктів переробки, отриманих з товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території, сплата ввізного мита здійснюється у порядку, визначеному статтею 155 цього Кодексу» [2].

Однак, у разі нецільового використання товарів, щодо яких було надано умовне звільнення від оподаткування, а також порушення умов митних режимів, поміщення в які передбачає умовне звільнення від оподаткування, застосовуються ставки митних платежів, що діють на день прийняття митницею ДФС України митної декларації для митного оформлення.

Митна вартість товарів, їх кількість чи інші характеристики, що використовуються для визначення бази оподаткування, визначаються на день застосування ставок митних платежів. (ч. 4 ст. 296 Митного кодексу України).

Відповідно до п. 132.1 ст. 132 Податкового кодексу України, у разі порушення умов митних режимів, при розміщенні в які надано умовне звільнення від оподаткування, а також у разі порушення умов щодо цільового використання товарів, при ввезенні яких надано звільнення від оподаткування згідно з цим кодексом, особа, відповідальна за дотримання митного режиму, а також особа, відповідальна за дотримання умов, за яких надається звільнення від оподаткування (щодо цільового використання товарів), зобов'язані сплатити суму податкового зобов'язання, на яку було надано звільнення (умовне звільнення), та пеню, нараховану на суму такого податкового зобов'язання за період з дня надання звільнення (умовного звільнення) від оподаткування до дня оплати [16].

Відповідно до п. 46.1 ст. 46 Податкового кодексу України «митні декларації прирівнюються до податкових декларацій для цілей нарахування та/або сплати податкових зобов'язань».

На підставі вищенаведеного експертом у дослідницькій частині здійснює аналіз даних митних декларацій типу ТР 81 АА, на підставі яких нафта та нафтопродукти прийняті згідно Актів зливу приймання нафтопродуктів підприємством-переробником, але не виконані умови щодо митного переоформлення митного режиму та ненадані до митниці призначення митні декларації типу ІМ 51 АА, в порушення вимог ч. 2 ст. 71, ч. 1 ст. 263 та ч. 4 ст. 296 Митного кодексу України.

Розглянемо результати проведення порівняльного аналізу даних митних декларацій типу TP 81 AA, прийняття заводом-переробником нафти та нафто-

продуктів по яким підтверджено Актами зливу прийому з даними митних декларацій типу IM 51 AA, на умовному прикладі (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняльний аналіз даних митних декларацій типу TP 81 AA та даних митних декларацій типу IM 51 AA

Митні декларації	Кількість митних декларацій (од.)	Кількість товару (вага-кг)
1) МД TP 81AA підтверджені Актами зливу прийому нафти та нафтопродуктів	576	227867289
2) МД IM 51 AA	150	146576307
Відхилення (+;-) п.2-п.1	x	-81290982

Встановлені по результатам порівняльного аналізу відхилення даних митних декларацій типу TP 81 AA, прийняття заводом-переробником нафти та нафтопродуктів по яким підтверджено Актами зливу прийому з даними митних декларацій типу IM 51 AA, у розмірі 81290982 кг нафти та нафтопродуктів, свідчать про порушення декларатом умов митного режиму, передбаченого умовами Заяви.

Відповідно до п. 132.1 ст. 132 Податкового кодексу у разі порушення умов митних режимів, а також у разі порушення умов щодо цільового використання товарів, при ввезенні яких надано звільнення від оподаткування, особа відповідальна за дотримання митного режиму, а також особа, відповідальна за дотримання умов, за яких надається звільнення від оподаткування (щодо цільового використання товарів), зобов'язані сплатити суму податкового зобов'язання, на яку було надано звільнення (умовне звільнення) та також пеню, нараховану на суму такого податкового зобов'язання за період із дня надання звільнення (умовного звільнення) від оподаткування до дня оплати.

При проведенні дослідження щодо порушення умов митного режиму та нецільового використання матеріальних ресурсів ввезених на митну територію України для переробки слід враховувати, що згідно п. 46.1 ст. 46 Податкового кодексу України «митні декларації привінуються до податкових декларацій для цілей нарахування та/або сплати податкових зобов'язань».

На підставі вищевказаного експертом здійснюється розрахунок митних платежів, з урахуванням вимог Податкового кодексу України, а саме: з податку на додану вартість вимог до п. 132.1 ст. 132, пп. «в» п. 185.1 ст. 185 Податкового кодексу України з урахуванням положень ст. 191 Податкового кодексу України, ставки ПДВ застосовувались відповідно до ст. 193 Податкового кодексу України; з акцизного податку вимог пп. 213.1.3 п. 213.1 ст. 213 Податкового кодексу України, ставки акцизного податку застосовуються відповідно до ст. 215 Податкового кодексу України; з екологічного податку вимог пп. 241.2.2 п. 241.2 ст. 241 Податкового кодексу України із врахуванням вимог ч.2 ст.250 Податкового кодексу України.

ВИСНОВОК

Таким чином, запропонована методика проведення експертних досліджень в сфері зовнішньоекономічних операцій з переробки матеріальних ресурсів

надають можливість експертам проводити у подальшому експертні дослідження у цій сфері. А урахування особливостей зовнішньоекономічних операцій з переробки матеріальних ресурсів ввезених на митну територію із застосуванням різних митних режимів та умов їх оподаткування, надають можливість експерту найбільш повно та обґрунтовано надати об'єктивний письмовий висновок за поставленими питаннями.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 №4495-УІ (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Положення про митні декларації, затверджені Постановою Кабінету міністрів України від 21 травня 2012 р. № 450 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>, <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/27-2017-%D0%BF>
4. Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» 450 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
5. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України №201 від 06.09.2001р., зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21 вересня 2001 р. за № 833/6024 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 461 «Про затвердження переліку товарів, ввезення яких на митну територію України та/або переміщення територією України прохідним та внутрішнім транзитом здійснюється за умови обов'язкового надання митним органам забезпечення сплати митних платежів» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/174-2014-%D0%BF>
7. Порядок ведення відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29 травня 2012 року № 623,

зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 18 червня 2012 року за № 989/21300

8. Наказ Міністерства фінансів України від 20.09.2012 №1011 «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/62422.html>

9. Порядок виконання митних формальностей при здійсненні транзитних переміщень, затвердженом наказом Міністерства фінансів України 09.10.2012 № 1066 та зареєстрованим Міністерстві юстиції України 19 грудня 2012 р. за № 2120/22432 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z2120-12>

10. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV (із змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

11. Хомутенко В. П. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності [навчальний посібник] / В.П. Хомутенко, В.В. Немченко, І.С. Луценко. – 2009. – 474 с.

12. Порядок заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30.05.2012 № 651, зареєстрованого в Міністерстві юстиції 14 серпня 2012 р. за № 1372/21684 –

[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1372-12>

13. Порядок створення зон митного контролю, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 22.05.2012 № 583, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 1 червня 2012 р. за № 879/21191. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0879-12>

14. Закон України від 19.09.2013 № 584-VII «Про Митний тариф України» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/584-18>

15. Інструкція про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України, затверджена наказом Міністерства палива та енергетики України, Міністерством економіки України, Міністерством транспорту та зв'язку України, Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 20.05.2008р. № 281/171/578/155, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 2 вересня 2008 р. за № 805/15496 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0805-08>

16. Оподаткування суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.Г. Волкова, В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А.В. Хомутенко / за заг. редак. В.П. Хомутенко. - Одеса: «ВМВ», 2014. - 418 с.

ІВАНЕНКО

Євгенія Олександрівна
eugenia_ivanenko@ukr.net

аспірант, Державний науково-
дослідний інститут
інформатизації та моделювання
економіки Міністерства
економічного розвитку і торгівлі
України (ДНДІМЕ)

УДК 336.14; 336.13

**БЮДЖЕТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК МЕТОД ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я****BUDGET SUPPORT AS A METHOD OF PUBLIC REGULATION OF
HEALTH PROTECTION**

У статті розглянуто джерела формування фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я, що дало змогу виявити пріоритетний вид фінансових ресурсів – бюджетні кошти. Обґрунтовано теоретичні засади бюджетного забезпечення та бюджетного фінансування як методу та форми державного регулювання охорони здоров'я. Проаналізовано практику здійснення видатків Державного та місцевих бюджетів України на медичну галузь та охарактеризовано порядок фінансування охорони здоров'я за рахунок медичної та інших субвенцій. Виявлено основні проблеми бюджетного забезпечення охорони здоров'я та обґрунтовано можливі шляхи їх розв'язання.

В статье рассмотрены источники формирования финансовых ресурсов здравоохранения, что позволило выявить приоритетный вид финансовых ресурсов – бюджетные средства. Обоснованы теоретические основы бюджетного обеспечения и бюджетного финансирования как метода и формы государственного регулирования здравоохранения. Проанализирована практика осуществления расходов государственного и местных бюджетов Украины на медицинскую отрасль и охарактеризованы порядок финансирования здравоохранения за счет медицинской и других субвенций. Выявлены основные проблемы бюджетного обеспечения здравоохранения и обоснованно возможные пути их решения.

The article deals with sources of formation of financial resources of the health protection sector. This made it possible to identify the priority type of financial resources - budget funds. The theoretical foundations of budget support and budget financing as a method and form of state regulation of health protection were substantiated. The practice of spending the expenditures of the State and local budgets of Ukraine on the medical sector has been analyzed. The order of health protection financing through medical and other subventions was characterized. The main problems of budget health protection were identified and possible ways of their solution were substantiated.

Ключові слова: охорона здоров'я, бюджетні кошти, бюджетне забезпечення, бюджетне фінансування

Ключевые слова: здравоохранение, бюджетные средства, бюджетное обеспечение, бюджетное финансирование

Keywords: health protection, budget funds, budget support, budget financing

ВСТУП

В умовах побудови правової та демократичної держави з соціально-орієнтованою ринковою економікою актуалізуються питання забезпечення повної реалізації задекларованого у ст. 49 Конституції України права людини на охорону здоров'я.

Зважаючи на важливість стану здоров'я нації для країни та критичний стан медичної галузі України, роль держави у фінансуванні програм і заходів охо-

рони здоров'я постійно зростає [8, с. 75]. Однак, виконання соціальних зобов'язань держави можливе за умови проведення виваженої соціально-економічної політики та ефективного використання такого методу державного регулювання охорони здоров'я як бюджетне забезпечення.

Дослідженню сутності та проблематики фінансового забезпечення охорони здоров'я, ролі бюджету у його здійсненні та впливі на доступ населення до медичних послуг присвячені праці українських нау-

ковців та практиків – О. Василюк, В. Войцехівського, В. Галайди, В. Загорського, Д. Карамішева, Н. Карпишин, С. Кондратюка, Н. Лакізи-Савчук, Ю. Левенця, В. Лехан, Е. Лібанової, З. Лободіної, Г. Лопушняк, Я. Радиша, І. Радь, В. Рудого, С. Юрія та ін. Серед зарубіжних вчених цими питаннями займалися Т. Акімова, Ш. Глід, А. Малагардіс, М. Мармот, Г. Поляк, Р. Салтман, В. Семенов, Л. Трушкіна, І. Шейман та ін.

Визнаючи фундаментальну цінність праць названих науковців та їх вагомий внесок у розвиток економічної науки, доцільно звернути увагу на необхідність постійного розвитку наукових поглядів на проблеми бюджетного забезпечення охорони здоров'я в контексті появи нових економічних викликів та загрозливих демографічних тенденцій в Україні.

МЕТА РОБОТИ полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних засад бюджетного забезпечення охорони здоров'я, аналізі видатків державного та місцевих бюджетів на медичну галузь, виявленні основних проблем та перспектив подолання соціального відторгнення від отримання медичних послуг в контексті забезпечення реалізації соціальних прав громадян та побудови соціально-орієнтованої держави.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та теоретичною основою дослідження є фундаментальні положення світової економічної науки, наукові розробки вітчизняних та зару-

біжних вчених з питань державних фінансів та державного регулювання охорони здоров'я. У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання та системний підхід до вивчення бюджетного забезпечення охорони здоров'я.

РЕЗУЛЬТАТИ

Охорона здоров'я, з одного боку, є важливою складовою держави загального добробуту, її соціальної політики, яка покликана забезпечити доступність медичної допомоги для всіх членів суспільства незалежно від рівня їх доходів, а з іншого – об'єктом державного регулювання та інтегральним показником успішності функціонування державних інституцій.

За таких обставин зростає необхідність забезпечення державних зобов'язань у сфері охорони здоров'я, задекларованих у Конституції України та інших правових актах, відповідним обсягом фінансових ресурсів [4].

Фінансові ресурси галузі охорони здоров'я формуються за рахунок багатьох джерел. Відповідно до закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» № 2801–ХІІ від 19.11.1992 р. виокремлюють державні (надходження державного та місцевих бюджетів, доходи фонду обов'язкового державного медичного страхування) та недержавні (доходи фондів добровільного медичного страхування, благодійних фондів, організацій, підприємств, громадян) джерела фінансових ресурсів медичної галузі (рис. 1).

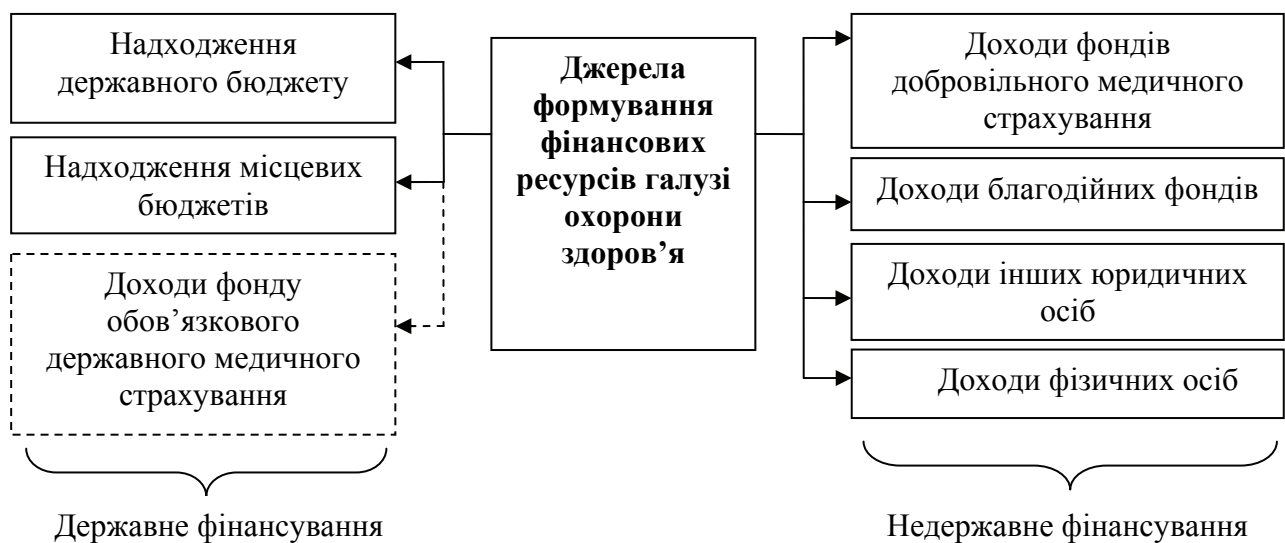


Рис. 1. Джерела формування фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я в Україні [складено автором на основі даних [1; 2; 5]]

Оскільки держава є центральним суб'єктом виконання соціальних функцій у суспільстві, пріоритетним видом фінансових ресурсів медичної галузі справедливо вважаються саме бюджетні кошти, а бюджетне забезпечення – важливим методом її державного регулювання.

За допомогою бюджетного забезпечення як методу державного регулювання органи державної влади та місцевого самоврядування впливають на розподіл бюджетних коштів в галузі охорони здоров'я з метою задоволення їхньої потреби у бюджетних

ресурсах для належного виконання покладених на них функцій (надання доступних та якісних медичних послуг) відповідно до пріоритетів державної політики в галузі охорони здоров'я та бюджетної політики держави.

Бюджетне забезпечення охорони здоров'я передбачає використання такої форми механізму державного регулювання як бюджетне фінансування.

Як справедливо зазначає В. Дем'янишин, бюджетне фінансування має такі ознаки: бюджетне фінансування є однією з найважливіших форм здійс-

нення видатків бюджету; його зміст проявляється у безповоротному наданні бюджетних коштів юридичним і фізичним особам; надання цих коштів здійснюється на проведення заходів, передбачених бюджетом; перелік цих заходів відповідає функціям держави; бюджетне фінансування з боку держави є формою бюджетного механізму, а з боку суб'єктів господарювання – однією з форм фінансового забезпечення [3, с. 336].

Враховуючи викладене, під бюджетним фінансуванням галузі охорони здоров'я доцільно розуміти сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом і використанням коштів централізованого грошового фонду держави, які реалізуються шляхом безповоротного і безоплатного надання бюджетних коштів розпорядникам бюджетних коштів в галузі охорони здоров'я на проведення заходів, передбачених затвердженим бюджетом та розписом асигнувань бюджету. Процес бюджетного фінансування

(встановлення бюджетних призначень головним розпорядникам бюджетних коштів, виділення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів, взяття ними бюджетних зобов'язань та здійснення платежів) галузі охорони здоров'я здійснюється у встановленому Бюджетним кодексом України порядку.

Результати аналізу видатків державного та місцевих бюджетів України на охорону здоров'я дають підстави констатувати зростання абсолютного обсягу бюджетного фінансування державних та комунальних закладів охорони здоров'я упродовж 2008–2016 рр. більше, ніж у 2 рази, з одночасним зменшенням питомої ваги видатків на охорону здоров'я у видатках державного та місцевих бюджетів України з 10,9% у 2008 р. до 9,03% у 2016 р. (табл. 1) та питомої ваги видатків бюджету держави у загальних витратах на охорону здоров'я з 53,21 % у 2008 р. до 45,74% у 2015 р.

Таблиця 1

Динаміка видатків Державного бюджету та місцевих бюджетів України на охорону здоров'я у 2008–2016 рр. [розраховано та побудовано на основі даних: [7]]

Показники	Роки								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг видатків зведеного бюджету, млн. грн., в т. ч.:	33559,9	36564,9	44745,4	48961,6	58453,9	61568,8	57150,1	71001,1	75503,4
обсяг видатків державного бюджету, млн. грн.	7365,5	7535,0	8759,0	10223,9	11358,5	12879,4	10580,8	11450,4	12464,6
частка видатків державного бюджету у видатках зведеного бюджету, %	21,9	20,6	19,6	20,9	19,4	20,9	18,5	16,1	16,5
обсяг видатків місцевих бюджетів, млн. грн.	26194,4	29029,9	35986,4	38737,7	47095,4	48689,4	46569,3	59550,7	63038,8
частка видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету, %	78,1	79,4	80,4	79,1	80,6	79,1	81,5	83,9	83,5
частка видатків державного та місцевих бюджетів на охорону здоров'я у видатках зведеного бюджету України, %	10,9	11,9	11,8	11,8	11,9	12,2	10,9	10,4	9,03

Зниження частки бюджетного фінансування охорони здоров'я у загальному обсязі видатків бюджету держави та загальних витратах на охорону здоров'я вважаємо негативною тенденцією, оскільки в умовах зростання ризиків екологічного забруднення, воєнних конфліктів, захворюваності та смертності внаслідок поширення особливо небезпечних хвороб серед громадян, важливого значення набуває своєчасне надання доступних та якісних медичних послуг, яке в значній мірі залежить від відповідного потреби обсягу

фінансових ресурсів постачальників медичних послуг.

У 2016 р. обсяг видатків зведеного бюджету на медичну галузь зріс до 75503,4 млн. грн.

При порівнянні динаміки змін державних витрат на охорону здоров'я на одну особу у національній валюті за 2010–2015 рр. встановлено, що їхні обсяги зросли в 1,6 разу (з 1045,1 грн. у 2010 р. до 1653,7 грн. у 2015 р.). При цьому динаміка цих показників у гривневому та доларовому еквіваленті мала різновекторний характер. Так, у 2010 р. обсяги державного

фінансування охорони здоров'я як у номінальному, так і в доларовому еквіваленті щорічно зростали при одночасному зменшенні показника у доларовому еквіваленті, що пов'язано з макроекономічною ситуацією в країні і, насамперед, зі стрімким зростанням курсу долара по відношенню до гривні та знеціненням національної грошової одиниці у 2014–2015 рр. [12, с. 332]

Щодо державних видатків на охорону здоров'я в розрахунку на одну особу відносно обмінного курсу національної валюти, то цей показник в Україні у 2015 р. становив 68,9 дол. США і знизився більш, ніж удвічі порівняно із 2013 р. – 155,3 дол. США (2014 р. – 102,77 дол. США).

Державні видатки на охорону здоров'я на одну особу в Україні є значно нижчими, ніж у :

- у світі в цілому – 615 дол. США (2012 р.);
- Європейському регіоні – 1695 дол. США;
- країнах Європи – від 291 дол. США в Чорногорії до 7919 дол. США у Норвегії;
- країнах колишнього СРСР – Казахстані (301), Білорусі (262), Грузії (310), Республіці Молдова (110), Азербайджані (91 дол. США) [12, с. 334].

Що стосується структури видатків бюджету держави на охорону здоров'я, то впродовж 2008–2016 рр. частка видатків місцевих бюджетів значно перевищувала частку видатків державного бюджету в джерелах формування фінансових ресурсів охорони здоров'я та була найвищою в 2015 р. – 83,9%, що зумовлено нижчими темпами падіння обсягів видатків місцевих бюджетів порівняно із видатками державного бюджету.

У 2008–2016 рр. від 38,6% до 41,2% видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я здійснювалося з обласних бюджетів, 20,6% – 22,6% – бюджетів міст обласного значення, 19,7% – 20,8% – районних бюджетів.

Це пов'язано із запровадженням у Бюджетному кодексі України розподілом видатків на охорону здоров'я між ланками бюджетної системи (статті 87, 89, 90), а з 2015 р. – зміною бюджетного забезпечення охорони здоров'я, який передбачає перехід до фінансування медичної галузі шляхом надання з державного бюджету місцевим медичної та інших субвенцій. Новий порядок здійснення видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я за рахунок отриманих з державного бюджету субвенцій запроваджений з метою забезпечення відповідності повноважень органів місцевого самоврядування на здійснення видатків на охорону здоров'я, закріплених законодавчими актами за місцевими бюджетами, та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати виконання цих повноважень.

Так, у 2015 р. з державного бюджету України перераховано місцевим бюджетам у формі субвенцій 46401,3 млн. грн. для здійснення видатків на охорону здоров'я, у 2016 р. – 44768 млн. грн. та у 2017 р. надійде до місцевих бюджетів 56847073,3 млн. грн. Фактично 77,9% видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я у 2015 р. здійснено за рахунок трансфертів з державного бюджету України, а у 2016 р. – на рівні 71,02% (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг і склад субвенцій з Державного бюджету України місцевим для здійснення видатків на охорону здоров'я у 2015–2017 рр., тис. грн. [розраховано та побудовано на основі даних: [6; 7]]

Види трансфертів	2015	2016	2017 (план)
Медична субвенція	46177023,6	44433692,6	55540108,4
Субвенція на придбання медикаментів та виробів медичного призначення для забезпечення швидкої медичної допомоги	135630	136142,7	137992,3
Субвенція на реформування регіональних систем охорони здоров'я для здійснення заходів з виконання спільного з Міжнародним банком реконструкції та розвитку проекту «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей»	6364,4	179715,4	500000
Субвенція з державного бюджету обласному бюджету Львівської області на завершення реконструкції Львівського обласного перинатального центру	45000	–	–
Субвенція з державного бюджету обласному бюджету Одеської області на будівництво лікувального корпусу Одеської обласної дитячої клінічної лікарні	19000	–	–
Субвенція на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії	18274,8	18435,1	18972,6
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на придбання ангиографічного обладнання	–	–	150000
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань	–	–	500000
Разом	46401292,8	44767985,8	56847073,3

У законі про Державний бюджет України затверджуються обсяги субвенцій на охорону здоров'я окремо для кожного місцевого бюджету.

Серед субвенцій, які надаються з державного бю-

джету місцевим з подальшим спрямуванням на здійснення видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я, переважає медична субвенція: у 2015 р. її частка у загальному обсязі субвенцій становила

99,5%, 2016 р. – 99,3%, 2017 р. – 97,7%.

Медична субвенція через головного розпорядника бюджетних коштів, Міністерство охорони здоров'я України, надається таким місцевим бюджетам:

- обласним бюджетам;
- районним бюджетам;
- міським (м. Києва та міст обласного значення) бюджетам;
- бюджетам об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [1; 10].

Розподіл медичної субвенції між місцевими бюджетами проводиться із використанням формульного підходу [11] з урахуванням таких параметрів: кількість населення відповідної адміністративно-територіальної одиниці; коригуючі коефіцієнти, що враховують відмінності у вартості надання медичної допомоги; особливості надання медичної допомоги у гірських населених пунктах [1].

Розпорядники медичної субвенції за місцевими бюджетами визначаються рішеннями про такі бюджети відповідно до законодавства.

Кошти місцевих бюджетів, отримані у формі медичної субвенції, спрямовуються на здійснення поточних видатків комунальних закладів охорони здоров'я. До основних особливостей використання медичної субвенції у 2017 р. можна віднести [10]:

- неможливість здійснення поточних видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв закладів охорони здоров'я за рахунок медичної субвенції, оскільки для таких цілей передбачена додаткова дотація з державного бюджету місцевим на здійснення переданих з державного бюджету видатків на утримання закладів освіти та охорони здоров'я;
- встановлення обмежень при розподілі медичної субвенції об'єднаними територіальними громадами. Так, обсяг субвенції, що спрямовується на первинну медичну допомогу, не може перевищувати 40% загального обсягу субвенції для районів та об'єднаних територіальних громад, які добровільно об'єдналися на базі районів, та 30% загального обсягу субвенції для міст обласного значення та об'єднаних територіальних громад, які добровільно об'єдналися на базі міст обласного значення.

Незважаючи на суттєві зміни в обсягах та організації бюджетного забезпечення охорони здоров'я, основною проблемою органів місцевого самоврядування в частині управління фінансами охорони здоров'я залишається незабезпеченість в повному обсязі коштами медичної субвенції видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я. Це зумовлює не обхідність відволікання власних доходів місцевих бюджетів на забезпечення фінансовими ресурсами делегованих державою органам місцевого самоврядування повноважень.

Для розв'язання окресленої проблеми доцільно:

- розраховувати обсяг медичної субвенції на підставі державних соціальних стандартів та нормативів, які необхідно розробити, галузевих стандартів надання медичних послуг;

– збільшити обсяг медичної субвенції з урахуванням підвищення посадових окладів працівників закладів охорони здоров'я;

– запровадити коригувальний коефіцієнт для врахування витрат на лікування мешканців з інших регіонів (тимчасово переселених із окупованих територій тощо) в закладах охорони здоров'я міст;

– дозволити здійснювати видатки на оплату праці закладів охорони здоров'я за рахунок залишку коштів медичної субвенції;

– проводити розподіл медичної субвенції на первинний та вторинний рівень при складанні та ухваленні Державного бюджету України на відповідний рік.

Впровадження зазначених пропозицій у практичну діяльність дасть змогу посилити роль бюджетного забезпечення та бюджетного фінансування в системі методів та форм державного регулювання охорони здоров'я.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження процесу формування фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я встановлено, що реалізація функцій, покладених на медичні заклади, неможлива без забезпечення адекватного потребам обсягу фінансових ресурсів. Пріоритетним видом фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я є бюджетні кошти, а бюджетне забезпечення та бюджетне фінансування – важливим методом та формою її державного регулювання.

Аналіз бюджетного забезпечення охорони здоров'я дав змогу резюмувати, що незважаючи на зростання абсолютного обсягу бюджетного фінансування державних та комунальних закладів охорони здоров'я, спостерігається зменшення питомої ваги видатків на охорону здоров'я у видатках державного та місцевих бюджетів України та питомої ваги видатків бюджету держави у загальних витратах на охорону здоров'я. Внаслідок цього погіршується якість та доступність медичної допомоги населенню, посилюється соціальне відторгнення від отримання медичних послуг та порушуються конституційні права українців. Відтак для підвищення ефективності державного регулювання охорони здоров'я доцільно удосконалити бюджетне забезпечення та фінансування медичної галузі. Розв'язання окресленої проблеми, у першу чергу, вбачаємо у модернізації порядку розрахунку, надання та використання медичної субвенції.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Горин В.М. Проблеми фінансового забезпечення соціальних гарантій у сфері охорони здоров'я / В.М. Горин // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах економічної нестабільності: матеріали наук. конф. проф.-викл. складу [м. Тернопіль, 14 квіт. 2010 р.] / уклад. В.В. Письменний; відп. за вип. О.П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – С. 27–34.
3. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини

України: монографія / Дем'янишин В.Г. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

4. Загорський В.С. Управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я: монограф. / В.С. Загорський, З.М. Лободіна, Г.С. Лопушняк. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 276 с.

5. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» № 2801-ХІІ від 19.11.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.

6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21.12.2016 р. № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.

7. Звіти Державної казначейської служби України про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2008–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.

8. Лободіна З. Бюджетне забезпечення охорони здоров'я: детермінанти впливу на людський розвиток / Зоряна Лободіна // Світ фінансів. – 2013. – Випуск 1. – С. 75–86.

9. Лопушняк Г.С. Фінансове забезпечення державної політики у сфері охорони здоров'я / Лопушняк Г.С. // Менеджер: вісник Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2011. – 3 (57). – С. 113 – 120.

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим» № 11 від 23.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/11-2015-п>.

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» № 618 від 19.08.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/618-2015-%D0%BF/paran9#n9>.

12. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік / за ред. Шафранського В.В.; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – Київ, 2016. – 452 с.

БОГАЧОВА

Ася Володимирівна
ioni777.ab@gmail.comк.е.н., доцент, факультет
економіки і права,
Київський національний
лінгвістичний університет,

УДК 339.1

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ОЦІНКИ ЗАДОВОЛЕНOSTІ
СПОЖИВАЧІВ ЗА ДОПОМОГОЮ МУЛЬТИАТРИБУТИВНОЇ МОДЕЛІ
ФІШБЕЙНАMARKETING RESEARCHES OF CONSUMER SATISFACTION RATING BY
FISHBEIN MULTIATTRIBUTIVE MODEL

Стаття присвячена визначенню змісту і суті мультиатрибутивної моделі, як одного з інструментів маркетингових досліджень, виявлено відношення споживачів до торгових марок за різними атрибутами у за допомогою статистичних методів обробки інформації. Розглянуто можливість зміни ставлення для формування лояльності споживачів.

Статья посвящена определению содержания и сути мультиатрибутивной модели, как одного из инструментов маркетинговых исследований, выявлено отношение потребителей к торговым маркам по различным атрибутам с помощью статистических методов обработки информации.

The present article is dedicated to determination of the content and essence of the multi-attributive model as one of the tools of marketing research, the relation of consumers to trademarks by various attributes was revealed using statistical methods of information processing. The possibility of changing the attitude for the formation of consumer loyalty is considered.

Ключові слова: маркетингові дослідження, поведінка споживачів, мультиатрибутивна модель, рівень задоволеності, атрибути продукту

Ключевые слова: маркетинговые исследования, поведение потребителей, мультиатрибутивна модель, уровень удовлетворенности, атрибуты

Keywords: marketing research, consumer behavior, multi-attributive model, satisfaction level, attributes and product properties

ВСТУП

Сьогодні маркетингові дослідження є однією з головних функцій маркетингової діяльності будь-якого підприємства. Вони забезпечують топ-менеджмент інформацією для прийняття управлінських рішень. Як правило, потреба в проведеннях маркетингових досліджень виникає, коли підприємство не досягає поставлених маркетингових цілей або поступається своїми позиціями на ринку відносно конкурентів. Також потреба в маркетингових дослідженнях виникає, коли фірма має намір диверсифікувати свою діяльність і потребує даних щодо того, що приверне увагу потенційних споживачів і на чому потрібно зосередитись. Маркетингові дослідження можна застосовувати, коли підприємство готує новий маркетинговий план і хоче знати свої переваги та зрозуміти недоліки, на які потрібно звернути увагу та уникнути їх в подальшому. Маркетингові дослідження, мабуть, єдиний спосіб отримати унікальну інформацію про ринок, без якої маркетинг залишається лише непотрібною теорією.

Досить повно розглянуто принципи, інструменти, методи та напрями маркетингових досліджень у працях зарубіжних та відчизняних вчених: І.К. Беляєвського, Е.П. Голубкова, Н.К. Малхорті, Г.А. Черчилля

А.В. Войчака, В.А. Полторака, С.В. Скибінського [1-5]. Методів збору та аналізу статистичної інформації дуже багато і всі вони потребують систематизації та уточнення умов залежно від особливостей діяльності підприємства та його ринкових потреб [2].

МЕТА РОБОТИ за допомогою статистичних методів обробки інформації проаналізувати ставлення споживачів до певної торгівельної марки за допомогою анкетування та розкрити потенціал можливостей використання мультиатрибутивної моделі Фішбейна.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

Зокрема, метод спостереження використаний під час проведення дослідження на практиці, а саме проведення анкетування, висновки щодо відношення споживача до торгових марок, а також загальні висновки за допомогою методу узагальнення.

Метод аналізу і синтезу використовувався для вивчення сутності маркетингових досліджень. Використання графічного методу було доцільно при побудові матриці «задоволеності/важливості». Розрахун-

ково-аналітичний метод застосований при розгляді результатів анкетування та на їх основі зроблені статистичні розрахунки показників.

РЕЗУЛЬТАТИ

В основі аналізу знаходиться мультиатрибутивна модель, відповідно до якої люди сприймають кожен товар як сукупність певних атрибутів, при чому різні люди надають кожному атрибуту не однакову значущість.

Мультиатрибутивна модель Фішбейна - це модель, що зв'язує в єдину систему судження споживачів щодо різних атрибутів і властивостей продукту або послуги. Модель використовується для виявлення ступеня задоволеності. Суть даної моделі в тому, що тут запити споживача замінені на характеристики досліджуваного об'єкта. Маркетологу дуже важливо розуміти, які споживчі властивості продукту (послуги) є пріоритетними для різних груп споживачів, адже саме на цьому розумінні в подальшому може бути побудована диференціація і позиціонування. Дана мультиатрибутивна модель відносин часто застосовується на практиці [3, с. 17].

Рівень задоволеності – це індивідуальний рівень кожної людини, при якому вона не відчуває дискомфорту. Важливість визначення задоволеності спожи-

вачів є дуже важливим аспектом для маркетологів, адже якщо клієнт задоволений, то він робитиме повторні покупки та рекомендує бренд чи магазин іншим потенційним клієнтам.

Завдання маркетолога полягає в тому, щоб визначити, наскільки послуги чи продукція, яку пропонує компанія відповідають очікуванням споживачів, адже на підставі оцінки задоволеності маркетологи визначають, які сторони діяльності компанії необхідно поліпшити, а на які навпаки потрібно витратити менше коштів, адже задоволеність може перевищувати важливість певного атрибуту.

Аналіз рівня задоволеності проводиться за допомогою анкетування. Анкета включає певні етапи (рис. 1).

Об'єктом дослідження є сегмент ринку мас-маркет, основними представниками якого в місті Києві є торгівельні марки O'stin, Massimo Dutty, Bershka, Zara і Mango.

В ході розробки анкети були визначені важливі атрибути, на основі яких була створена анкета та градація. В анкеті, респонденту пропонувалось поставити власну оцінку задоволеності та важливості атрибутів. Отримані дані заносимо в попередньо зроблену таблицю (табл. 1).

I. Визначення цілі дослідження	• 1.1. Визначення об'єкту дослідження • 1.2. Виявлення важливих атрибутів
II. Складання формуляру анкети	• 2.1. Постановка питань • 2.2. Градація
III. Обробка зібраної первинної інформації	• 3.1. Розробка скелету таблиці • 3.2. Занесення первинних даних в таблицю
IV. Розрахунки	• 4.1. Розрахунки середнього значення • 4.2. Розрахунок дисперсії • 4.3. Визначення коефіцієнтів варіації • 4.4. Розрахунок коефіцієнтів З/В • 4.5. Розрахунок інтегральної оцінки ступеня задоволеності за допомогою моделі Фіш-Бейна
V. Аналіз отриманих даних	• 5.1. Занесення отриманих значень на двохмірну матрицю споживача • 5.2. Аналіз якості варіації • 5.3. Визначення відповідності якості товару щодо очікування клієнта • 5.4. Аналіз інтегральної оцінки ступеня задоволеності товаром за допомогою моделі Фіш-Бейна

Рис. 1. Послідовність практичного використання мультиатрибутивної моделі Фішбейна

Таблиця 1

Таблиця результатів оцінювання задоволеності та важливості атрибутів *

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	$\bar{x}$	σ
M_1	4	9	8	9	8	7,6	1,86
V_1	8	8	10	10	5		
M_2	7	5	8	5	8	6,6	1,36
V_2	7	10	10	8	5		
M_3	9	5	7	7	7	7	1,48
V_3	7	10	10	6	7		
M_4	9	4	6	5	7	6,2	1,72
V_4	7	10	10	7	7		
M_5	7	7	8	9	9	8	0,89
V_5	7	10	10	9	6		

* M – торговельна марка; V – важливість атрибуту; x – атрибут

Аналізуємо варіацію за допомогою формул статистичного аналізу. Спочатку розраховуємо середнє значення задоволеності атрибутами по кожній торговій марці за формулою середньої арифметичної.

Виходячи з отриманого середнього значення, рахуємо середнє квадратичне відхилення кожної торгової марки за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\frac{(x_1 - \bar{x})^2 + (x_2 - \bar{x})^2 + (x_3 - \bar{x})^2 + (x_4 - \bar{x})^2 + (x_5 - \bar{x})^2}{n}}, \quad (1)$$

де x_i – значення атрибуту;

$\bar{x}$ – середнє значення задоволеності атрибутами;

n – кількість атрибутів.

Далі обчислюємо коефіцієнт варіації, який показує наскільки є однорідною вибірка:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де σ – середнє квадратичне відхилення.

Скориставшись цією формулою, дізнаємось, що для торговельної марки Massimo Dutty коефіцієнт варіації дорівнює 24,47%, для Zara – 20,61%, для Mango – 21,14%, для Bershka та O'stin – 27,74% та 11,12% відповідно.

Для того, щоб проаналізувати відношення респондента до торгових марок, скористаємось моделлю Фішбейна за формулою:

$$A_{ij} = \sum x_{ij} \cdot V_{ij}, \quad (3)$$

де A_{ij} – позиція j респондента по відношенню до марки i ;

x_{ij} – оцінка, поставлена респондентом атрибуту i ;

V_{ij} – важливість для j респондента атрибуту i .

Наступним кроком, знаходимо співвідношення між задоволеністю та важливістю кожного атрибуту за допомогою коефіцієнту «задоволеності/важли-

вості» ($K_{зв}$). Даний коефіцієнт в маркетингових дослідженнях використовується для розуміння якою мірою певний атрибут задовольняє споживача. $K_{зв}$ розраховується як відношення між задоволеністю атрибуту до його важливості:

$$K_{зв} = \frac{x_i}{V_i} \cdot 100\%, \quad (4)$$

Для прикладу для торгової марки Massimo Dutty, $K_{зв}$ складає:

- за ціною 57%;
- за якістю 90%;
- за дизайном 80%;
- за якістю обслуговування 90%;
- за місцем розташування магазину 160%.

Отримавши, $K_{зв}$ за кожним з атрибутів, можна порахувати середнє співвідношення між задоволеністю та ціною марки:

$$3B_{M_i} = \frac{\sum K_{зв}}{n}$$

де $\sum K_{зв}$ – сума всіх коефіцієнтів по атрибутах торгової марки M_i ; n – кількість атрибутів.

$$3B_{M_i} = \frac{57 + 90 + 80 + 90 + 160}{5} = 95,4\%.$$

Після проведення всіх розрахунків, отримані дані заносимо на двохмірну матрицю «задоволеності/важливості», в якій горизонтальна вісь – середнє значення оцінок задоволеності, а вертикальна – середнє квадратичне відхилення (σ).

Аналіз результатів аналізу за допомогою матриці [4, с. 43]:

- у правому нижньому квадранті середня оцінка атрибутів торговельної марки вища за середню по ринку, а їх середньоквадратичне відхилення нижче. Отже, клієнти в цілому задоволені і спільно визнають це;

- у правому верхньому квадранті середня оцінка товару також висока, але і значення середнього квадратичного відхилення є високим, тобто оцінки, вистав-

лені товару споживачами, є різними. Це може бути обумовлено непостійністю якості товарів підприємства, тому необхідно виявити незадоволених клієнтів, визначити причину їх незадоволеності і здійснити відповідні заходи для того, щоб вони не почали купувати товари конкурентів;

- у верхньому лівому квадранті середня оцінка товару нижча, ніж в цілому по ринку, а середньоквадратичне відхилення високе. Отже, більшість клієнтів незадоволена, але ступень незадоволення є різним;

- в лівому нижньому квадранті клієнти однаково не задоволені.

Матрична модель оцінки споживача (рис. 2) ілюструє, що всі досліджувані марки знаходяться в правому нижньому квадранті, що свідчить про те, що опитуваний респондент дає реальні відповіді на поставлені в анкеті питання. Також, можна зробити висновок, що респондент задоволений всіма марками та анкетування було проведено коректно та за атрибутами, які добре відображають торговельну марку.

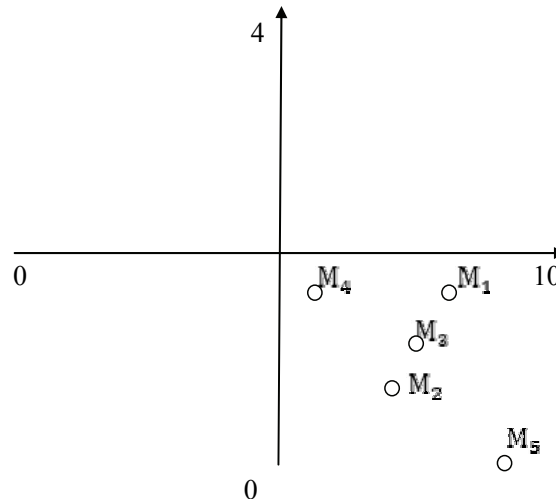


Рис. 2. Матриця «задоволеність/важливість»

Коефіцієнт варіації – показник, який розраховується для визначення мінливості (однорідності) виборки. У проведеному дослідженні, цей показник для всіх торговельних марок менше 33%, тобто, всі вони є якісно-однорідними.

Отримавши інтегральні оцінки ступеня задоволеності торговою маркою, можна зробити висновки, що відношення респондента до всіх марок знаходиться в межах від 100 до 350, що за шкалою аналізу отриманих даних, є «доброзичливим» показником, тобто респондент є потенційним клієнтом цих торговельних марок.

Визначивши співвідношення між задоволеністю та важливістю для кожного атрибуту торгової марки Massimo Dutty, ми бачимо, що ціною та дизайном респондент незадоволений (57 % та 80 % відповідно), тут задоволеність значно нижча за ступінь важливості, якістю обслуговування та якістю товару задоволений (кожен по 90 %), а от місце розташування не є головним атрибутом для респондента. Хоч задоволеність тут і висока (160 %), але не варто підтримувати такий високий рівень. Проте, якщо розглянути цю торгову марку в середньому співвідношенні, стає очевидним, що коефіцієнт задоволеності/важливості є оптимальним (95,4 %).

Для торгової марки Zara коефіцієнт «задоволеності / важливості» є оптимальним лише для такого атрибуту як ціна (100 %), а от для якості товару, дизайну та якості обслуговування (50 %, 80 %, 62,5 % відповідно) рівень задоволеності значно нижчий за рівень важливості, а от місце розташування для цієї торгової марки не є головним для респондента. В

середньому співвідношенні коефіцієнт ЗВ є також оптимальним (90,5 %).

В результаті дослідження торгової марки Mango, було виявлено, що якістю товару (50 %) та дизайном (70 %) респондент незадоволений, а от ціна (128,6 %) та якість обслуговування (116,7 %) є тими атрибутами, які не варто підтримувати на високому рівні. Місце розташування торгової марки є оптимальним (100 %). У середньому співвідношенні інтегральний коефіцієнт ЗВ є оптимальним (93,06%).

Дослідження торговельної марки Bershka показало наступні результати: респондент відмітив, що рівень задоволеності якістю товару, дизайну та якістю обслуговування є значно нижчим за рівень задоволеності (40 %, 60 % та 71,43 % відповідно). Також респондент відмітив, що місце розташування цієї марки є оптимальним, тобто рівень задоволеності відповідає рівню важливості (100%). Проте, в середньому співвідношенні інтегральний коефіцієнт ЗВ становить 83,79%, який показує, що рівень задоволеності істотно нижчий за рівень важливості, тобто в цілому, респондент незадоволений ТМ Bershka.

При аналізі отриманих даних по дослідженню марки O'stin можна сказати, що респондент виявив свою незадоволеність якістю та дизайном цієї марки, про що свідчить K_{ze} по цих атрибутах відповідає тому, що рівень задоволеності значно нижчий за ступінь важливості (70 % і 80 % відповідно). Відношення між задоволеністю та важливістю для ціни та якості обслуговування є оптимальним (по 100 % кожен). Місце розташування торгової марки є на

високому рівні (150%). Інтегральний коефіцієнт ЗВ для цієї марки є оптимальним (100%).

Дані статистичного аналізу свідчать про те, що хоча всі торговельні марки в матриці «задоволеності / незадоволеності» знаходяться в квадраті задоволеності, а при розрахунку інтегральної оцінки ступеня задоволеності відношення респондента до всіх марок є оптимальним та він є потенційним клієнтом цих торгових марок, помітним є те, що при розрахунку K_{ze} по кожному атрибуту, в чотирьох з п'яти досліджуваних марок спостерігається тенденція – якщо рівень задоволеності товаром є нижчим за ступінь важливості, то рівень задоволеності ціною є вищим за рівень важливості. Однак, при розрахунку цього коефіцієнту на торговій марці Massimo Dutti, спостерігається протилежна ситуація. Можна припустити, що в Zara, Mango, Bershka та O'stin ціна є нижчою за рахунок якості, а в Massimo Dutty ціни хоч і вищі, але якість на високому рівні, тобто відповідає вимогам споживача. Також в Massimo Dutty, Zara та O'stin було виявлено, що атрибут місце розташування магазину має рівень задоволеності набагато вищий, ніж ступінь важливості. Отримавши такі дані, можна припустити, що цей атрибут можна було не вибирати для дослідження, або те, що торгові марки багато ресурсів витрачають на відкриття нових торгових точок, хоча могли б зосередитись на інших атрибутах.

ВИСНОВКИ

Використання багатофакторних (мультиатрибутивних) моделей, як показало проведене дослідження,

сприяє більш глибокому розумінню відносин споживачів до продукту та виявлення причин, які стоять за їх вибором. Такий аналіз дозволяє прогнозувати поведінку споживачів, порівнювати ставлення до товарів конкурентів по різним показникам.

Результати аналізу можна використовувати в рекламних кампаніях, при розробці нових послуг, пропонуючи ринку продукти, що у більшому ступені наближені до потреб споживачів.

Список використаних джерел

1. Мастинець М. Соціальні детермінанти споживачької поведінки в сучасному суспільстві / М. Мастинець. – Харків, 2009. – 22 с.
2. Global Online Retail Spending – Statistics and Trends [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.invespcro.com/blog/global-online-retailspending-statistics-and-trends/>
3. Григорьева А.В., Назарова Н.А. Современные методы оценки удовлетворенности образовательной услугой // Молодой ученый. – 2015. – №10.2. – С. 108-111.
4. Жарська І.О. Практикум з маркетингу: теоретичні основи, тести, завдання, кейсові вправи. [текст]: навч. посіб. / І.О. Жарська. – Одеса: Атлант BOI COIY, 2016. – 284 с.
5. Чевертон П. Теория и практика современного маркетинга: Полный набор стратегий, инструментов и техник / П. Чевертон. - Пер. с англ. В.Н.Егорова. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. - 608 с.

БАЛАХОНОВА

Олеся Василівна

nvzakharhenko777@gmail.com

УДК 336.6

КОЛОМІЄЦЬ

Максим Володимирович

РЕСУРСНА БАЗА СУЧАСНОГО
РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІTHE RESOURCE BASE OF SMALL AND
MEDIUM-SIZED BUSINESS MODERN
DEVELOPMENT IN UKRAINEд.е.н., доцент, Вінницький
соціально-економічний інститут
Університету "Україна"студент, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

Запропоновано ресурсне забезпечення адаптації малих і середніх підприємств України до роботи у сучасних умовах. Розглянуто економічну значимість малих і середніх господарюючих суб'єктів з визначенням функцій наявності та розвитку таких форм господарювання для національної економіки. Приділено увагу фінансуванню проектів, які мають соціальну значимість, з боку міжнародних організацій.

Предложены направления ресурсного обеспечения адаптации малых и средних предприятий Украины при работе в современных условиях. Рассмотрена экономическая значимость малых и средних хозяйствующих субъектов с определением функций наличия и развития таких форм хозяйствования для национальной экономики. Уделено внимание финансированию проектов, которые имеют социальное значение, со стороны международных организаций.

The directions of resource support for adaptation of small and medium-sized enterprises of Ukraine are proposed at work in modern conditions. The economic significance of small and medium economic entities with the definition of the functions of the availability and such forms of management development for the national economics are considered. Attention is paid to the funding of projects by international organisations that are socially relevant.

Ключові слова: підприємство, грант, кредит, ресурс, проект, програма, зайнятість, ефективність

Ключевые слова: предприятие, грант, кредит, ресурс, проект, программа, занятость, эффективность

Keywords: enterprise, grant, loan, resource, project, program, engagement, efficiency

ВСТУП

Сьогодні Україна стає переважно на шлях актив-ного використання нового інструменту колективного фінансування, в тому числі спрямованого на фінансування малого бізнесу [7, с. 32]. Необхідно пам'ятати, що малий і середній бізнес становить основу будь-якої національної економіки і визначає демократичний шлях розвитку країни, в якій існує для нього сприятливе бізнес-середовище. При цьому необхідний пошук додаткових джерел, в першу чергу фінансових, для його розвитку і повного забезпечення ресурсної бази.

У цьому дослідженні автори спирались на праці наступних вчених: Ю. Бурикiна [3], В. Захарченко, І. Запоточного [4], Є. Лисенка [5], О. Мазур [6], Н. Меджибовської [7] та ін. Але у цих працях недостатньо обґрунтовано можливості міжнародної фінансової підтримки українського малого та середнього бізнесу.

МЕТА РОБОТИ обґрунтувати напрями та варіанти розширення ресурсної бази, в першу чергу її фінансової складності, розвитку малого та середнього підприємництва з уточненням його функцій.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи: аналізу і синтезу, логічного узагальнення, аналогій, порівняльного зіставлення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Українським підприємствам доступно кілька видів грантів. Наймасштабніші за розміром фінансування – програми Євросоюзу. В першу чергу, «Горизонт 2020», що пропонує малому і середньому бізнесу фінансування від 50 тис. до 1-3 млн. євро, в залежності від конкурсу [5].

Ще один європейський проект – COSME. Він передбачає 25 різних програм по декільком напрямках, пов'язаних з розвитком бізнесу: для полегшення виходу на зовнішні ринки, підвищення конкурентоспроможності, «другого старту» підприємств, які зіткнулися з серйозними труднощами.

Однак у європейських програм є серйозний недолік: українським підприємствам перемогти в конкурсі набагато складніше, ніж по інших видах грантів. Справа в тому, що їм доводиться змагатися з підприємствами з усієї Європи, а виконати всі вимоги – не дуже-то просто. Є ще один нюанс по грантам COSME – можна перемогти, але гроші надійдуть не раніше, ніж парламент ратифікує цю програму в Україні. У неофіційних розмовах грантові координатори визнають, що в кращому випадку це відбудеться до кінця 2018 р.

Набагато простіше українським підприємцям перемогти в конкурсах для локальних, українських

підприємств, благо їх теж предостатньо. Більшість програм створюють для фінансування цілей, досягнення яких поліпшить життя незахищених категорій українців або всього населення. Наприклад, малий грант в 5 тис. дол. від WNISEF на проекти, які вирішують реальні проблеми українських міст.

Доступні також гранти під певні, пріоритетні для грантодателя галузі бізнесу. Наприклад, для аграріїв, підприємств легкої промисловості, а також ІТ-компаній, в тому числі молодих. Останній приклад – гранти на 50 тис. дол. від компанії WannaBiz для стартапів в сфері онлайн-реклами і «хмарних» технологій. Про запуск найближчим часом подібних грантів із загальним фондом в 5 млн. дол. оголосили і в WNISEF.

А ще є безстрокові програми, які постійно приймають заявки від українських підприємств. Як правило, такі гранти виділяють на розвиток бізнесу. Приклад – грант від ЄБРР на 50-75% консалтингового проекту в розмірі до 10 тис. євро, який можна отримати для переведення підприємств на європейські стандарти звітності, для настройки стандартів ISO, щоб вийти на європейські ринки, на розвиток маркетингу або на ІТ-консалтинг. А ще є безстрокові програми, які постійно приймають заявки від українських підприємств. Як правило, такі гранти виділяють на розвиток бізнесу.

Зазвичай відмови у видачі гранту пов'язані з невідповідністю підприємства критеріям програми. Більшість помилок, які допускають при підготовці заявки, стосуються низького рівня проектного менеджменту. Це самі банальні речі, наприклад, недотримання формальних вимог в заявці.

Тому, перш за все, потрібно ретельно вивчити всі умови. Якщо це «Горизонт-2020» і за умовами потрібні п'ять партнерів серед авторитетних європейських організацій, тоді має бути саме така кількість, і не менше. Якщо грант заборонено витратити на покупку техніки або оренду офісного приміщення, безглуздо намагатися отримати на це фінансування.

Крім точного попадання в цілі проекту і дотримання загальних умов самого гранту, потрібно, щоб сам бізнес відповідав програмі. Зазвичай від нього вимагають фінансової стабільності і стовідсоткової прозорості.

В рамках заявки підприємця зазвичай просять мотиваційний лист. Це вкрай важливо, такий лист в значній мірі визначає успіх заявки. Ще один момент, який може перешкодити переможцю отримати грант, – відсутність власних коштів на фінансування проекту. Більшість програм вимагають, щоб підприємство брало участь у проекті на 10-25% своїми інвестиціями. А деякі гранти надходять на рахунок одержувача вже після закінчення всіх етапів проекту, навіть якщо він триває кілька років. Так грантодавець може переконатися в якісній реалізації проекту для найменших деталей, перш ніж профінансує його.

В даному контексті слід уточнити економічну значимість малих і середніх суб'єктів через визначення функцій, що характеризують необхідність наявності і розвитку таких форм господарювання.

1. Зайнятість. Малі підприємства створюють до 80 % робочих місць, тим самим стабілізують

соціальні проблеми і дають дохід працездатному населенню [3, с. 53].

2. Соціальна зайнятість. Малий бізнес може залучати до трудового процесу тих, чиї трудові можливості будь-яким чином обмежені, але знання або досвід так необхідні.

3. Створення виробництва на основі вторинної сировини або побічної продукції. На великих підприємствах існує досить велика кількість відходів і побічної продукції виробництва, які за простою утилізуються без урахування їх якісних характеристик.

4. Ефективне управління власністю. При плановій економіці все майно вважалося «народним», тобто державним, визначеного зацікавленого власника у вигляді фізичної особи не було. На балансі кожного підприємства було майно, яке дуже часто використовувалося неефективно. В даний час кожен об'єкт власності підприємства обходиться дорого. Його обслуговування займає не останню статтю в бюджеті організації. Це змушує суб'єкт використовувати об'єкт власності на всі 100% і тим самим отримувати максимальний прибуток.

5. Делегування частини державних обов'язків з метою збільшення ефективності використання державних коштів. Проблема початку ХХІ століття полягає в тому, що, маючи чималі кошти для забезпечення муніципальних організацій, об'єктів охорони здоров'я і навчальних установ, ці кошти витрачаються вкрай неефективно або переводяться в «тінь» [6, с. 54].

6. Ланцюжок передачі товарів і послуг до споживача. Великі підприємства не орієнтовані на роздріб, так як це відволікає їх час і ресурси від виконання більш важливих і прибуткових справ. Найбільш прогресивні підприємства змінили свою тактику і розділили повноваження роздрібною реалізації продукту і його маркетингу, сконцентрувавши свою увагу на виробництві.

7. Переорієнтація виробництва при зміні потреб ринку. Яскравим прикладом може служити тандем малого, середнього бізнесу та великих науково-виробничих підприємств. Проблема останніх полягає в тому, що вони не можуть швидко переорієнтуватися на виробництво товарів і послуг, так необхідних населенню. Їх завдання – відслідковувати і наживати власне виробництво. Вони не можуть змінювати профіль своєї продукції і доводити його до логічного кінця, так як в нього вкладено чимало коштів і необхідна перш за все окупність витрат і розвиток виробництва нових товарів або поліпшення вироблених. Малі та середні підприємства мають набагато більше можливостей в орієнтації на споживача на відміну від великих організацій. Вони можуть налагоджувати будь-яке виробництво, продаж або послуги, виходячи з якості придбаної продукції для потреб споживача, і в разі зміни попиту можуть перенаправити виробництво в потрібне русло. Наприклад, існує наукоємний продукт, який може бути використаний в основі будь-якої продукції. Малі підприємства закуповують і використовують його для виробництва нових продуктів з подальшою самостійною реалізацією отриманого продукту. У разі зміни попиту вони самостійно визначають напрями використання продукту і його впровадження [4, с. 5].

8. Ефективне управління споживаними ресурсами. Кожне мале і середнє підприємство при наданні послуг і виробництві продукції намагається зробити це з мінімальними витратами, відповідно воно намагається заощадити на дорогих ресурсах і по максимуму скористатися дешевими. Малі організації зацікавлені у використанні нововведень, що дозволяє економити ресурси.

9. Надання якісних послуг або підвищення якості як функції залучення. В сучасних умовах виживають лише найсильніші, тобто в економічному сенсі ефективні. Це правило не змінилося і присутнє в економіці: тільки ті організації, які нададуть якісні послуги, - зможуть залучити клієнта, отримати прибуток і, отже, залишитися на ринку.

10. Значна частка виробленого внутрішнього валового продукту (ВВП). Частка великих організацій у

виробництві ВВП в економічно розвинених країнах досягає 70%, а інша частина належить малим і середнім підприємствам.

Повернемося до питання фінансування розвитку українського малого та середнього бізнесу, функції якого визначили в сучасних умовах. Крім безповоротного фінансування, міжнародні організації підтримують бізнес кредитами. Іноді зустрічаються дійсно дуже вигідні умови - кредит за програмою WNISEF під 5% річних у гривні з можливістю отримання сум до 2, 3 млн. грн.; менш вигідні: 18-21% в гривні при середньоринковій вартості банківських кредитів для бізнесу на рівні 19-26% річних. Багато програм пропонують фінансування і в іноземній валюті за ставкою 8-9% річних (табл.1 і 2).

Таблиця 1

Гранти для українського малого і середнього бізнесу від міжнародних організацій

Отримувач	Підприємство з українським капіталом, від 10 до 250 працівників, проводить опер. діяльність не менше 2 років	Бізнес з кількістю працівників до 250 чоловік й оборотами до 10 млн. євро	Бізнес й українці без обмежень	Технологічно молоді компанії у сфері онлайн-реклами, електронної комерції, «повітряних» технологій
Хто надає	ЕБРР	Горизонт-2020	WNISEF	WannaBiz
Обсяг коштів	10 тис. євро	50 тис. євро	5 тис. дол.	50 тис. дол.
Цілі	На розвиток бізнесу: перехід на європейські стандарти звітності; вихід на зовнішній ринок; розвиток маркетингу; IT-консалтинг	Дослідження ринку, оцінка ризиків, формування концепції для виходу на ринок	На урбаністичний проект для покращення життя у місті	Масштабування продукту, розвиток компанії
Умови	Не можуть претендувати на грант підприємства страхового, ігрового й тютюнового сектору, виробники міцних алкогольних напоїв	Компанія повинні доказати, що впорається з проектом, показати свою кваліфікацію в резюме, чи надати наукове підтвердження публікації	Проект повинен вирішити проблему. До проекту обов'язково заохочувати для співфінансування представників суспільства, бізнесу й влади	Можлива менторська й організаційні підтримка в обмін на 5-15% частки компанії
Джерело пошуку	www.ebrd.com	ec.europa.eu/programmes/horizon2020	dreamactions.com.ua	wannabiz.com.ua

Таблиця 2

Кредитні програми для українського бізнесу від міжнародних організацій

Суб'єкт, який отримує кредит	Соціальне підприємство: 20% прибутку – на соціальну мету; Чи не менше 50% персоналу – представники вразливих груп населення, а значна частина прибутку відводиться на розвиток бізнесу; Чи 10% прибутку – на соціальну ціль й працевлаштування вразливих груп населення	Мікробізнес (до 20 працівників), малі підприємства (до 250 працівників). Середній бізнес (до 500 працівників) з німецьким капіталом	Малий та середній бізнес. Річний товарообіг не більше 50 млн. євро і валютний баланс – не більше 43 млн. До 250 працівників	Бізнес з не більш чим 250 працівників й внутрішнім валютним прибутком не більше 5 млн. євро на рік
1	2	3	4	5
Організація-позичальник	WNISEF	Німецько-український фонд	ЕБРР	Німецько-український фонд
Обсяг кредиту	250 тис. – 2,35 млн. грн.	25 – 250 тис. євро	225 тис. грн.	До 250 тис. євро
Термін	3 роки	3 роки	5 років (період погашення кредиту – до 18 міс.)	3-5 років

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
Вартість	Від 5% річних у гривні плюс 0,5% разова комісія	Від 9% у євро, від 18% у гривні. Разова комісія – до 2,5%	Інд.	Від 9% у євро, від 20,5% у гривні плюс 1% одноразової комісії
Посередники	Ощадбанк, Кредобанк	Мегабанк, Прокредит Банк, Міжнародний інвестиційний банк, Укргазбанк	ОТП Банк, Мегабанк, УкрСиббанк	Мегабанк, Міжнародний інвестиційний банк, Укргазбанк
Напрями фінансування	На розвиток бізнесу: перехід на європейські стандарти звітності; вихід на зовнішній ринок; розвиток маркетингу; IT-консалтинг	На поповнення оборотних засобів	На реалізацію проектів промислової енергоефективності й використання поновлювальних джерел енергії	На поповнення оборотних засобів й на інвестиційну діяльність
Основні умови	Авансовий платіж – від 20% від вартості проекту; Застава по кредиту-депозит Фонду WNISEF/транспорт/нерухомість/обладнання. Щоквартальна звітність про соціальну роботу підприємства	Фінансовий стан бізнесу повинен бути стабільним	Внутрішня ставка рентабельності (IRR) повинна перевищувати 10%. Для проекту з енерго-ефективності IRR розраховується на основі фінансової вартості економії енергії	Пріоритетні галузі: сільське господарство, малі галузі, зелений туризм, ресторани, легка промисловість, проекти з енергозбереження
Джерело	wnisef.org та сайти укр. банків	gut.gov.ua та сайти укр. банків	ebrd.com та сайти укр. банків	gut.gov.ua та сайти укр. банків

Цілі, на які видаються такі кредити, дуже схожі з грант-цілями. Кредит може підтримувати малий бізнес конкретних галузей (програми Німецько-українського фонду), допомагати підприємству перейти на енергоефективні та енергозберігаючі моделі роботи (як програми ЄБРР). Видавати кредити можуть також для підтримки підприємств, які вирішують соціальні або екологічні проблеми (як згадана вище програма WNISEF). При цьому визначення «соціального підприємства» - досить широке. Це працевлаштування представників уразливих груп населення, і не менше 50% персоналу повинні складати такі працівники, а значна частина прибутку – йти на реінвестування (розвиток) бізнесу. Або працевлаштування представників уразливих груп населення, в цьому випадку немає жорстких вимог по кількості таких працівників, але не менше 10% прибутку має спрямовуватися на соціальну мету. Або мінімум 20% прибутку спрямовується на соціальну мету.

Реалізують кредитні програми міжнародні організації через банки, які проводять фінансову і юридичну оцінку потенційних позичальників. Рішення по

таких кредитах приймаються набагато довше, ніж за звичайними позиками для малого і середнього бізнесу: якщо подана заявка написана бездоганно, то міжнародній організації потрібно близько 10 днів на ухвалення рішення, а ще 20 днів на вивчення документів і оцінку позичальників знадобиться банку. Як і у випадку з грантами, якщо кредитуєча організація бачить відповідність критеріям програми, але сама заявка – сира, підприємству нададуть необхідну для виправлення інформацію. Тоді термін може більше затягнутися, адже нові документи повинні розглянути ще й кредитний комітет банку.

Отримати кредит міжнародної організації – набагато складніше, ніж стандартну банківську позику. Комерційні банки, все ж, при аналізі роблять поправку на реалії сегмента (ступінь офіційності). Іноземні організації винятків не роблять. З певних проектів іноземні організації можуть розглядати позичальника на предмет відповідності міжнародним вимогам з охорони праці, екологічної безпеки. Це може бути використано в якості відсікаючого критерію (табл. 3).

Таблиця 3

Порядок отримання кредиту/гранта від міжнародної установи

Крок	Зміст
1	2
Отримання кредитування	
Крок 1	Знайти відкритий грант на сайтах (ebrd.com, ec.europa.eu/programmes/horizon2020, businessseuro.jimdo.com, dreamactions.com.ua, welcomeeurope.com і т.д.) або через місцеві адміністрації, міністерства, посольства, профільні асоціації
Крок 2	Перевірити свій бізнес на стовідсоткову відповідність умовам програми і на можливість профінансувати обов'язкову частину власних засобів

1	2
Крок 3	Зібрати необхідні документи: заповнена заява з максимально точною метою підприємства (має співпадати з цілями гранта); мотивацією підприємства зі всіма деталями проекту: свідоцтво про державну реєстрацію підприємства; бізнес-план проекту; копії установчих документів; копії паспортів керівників підприємства; необхідні сертифікати (якщо необхідні); інші документи, що являються необхідними за програмою (див. умов гранта)
Крок 4	Подати документи в термін (якщо у гранта є обмеження в термін)
Крок 5	Дізнатися, чи все у порядку із заявою, чи не потрібні додаткові документи (приблизно через тиждень після подачі)
Крок 6	Дочекатися рішення з гранту
Якщо рішення позитивне, то:	
Крок 1	На основі умов пропонування конкретних траншів складе «дорожню карту» проекту й відповідність до неї; спланувати організацію процесу, консультації з представниками грантодавача та менторами
Крок 2	Скласти звіт після реалізації проекту (якщо засоби видають до його реалізації)
Крок 3	На всіх етапах проекту приймати представників грантодавачів, які будуть контролювати цільове використання засобів, адекватність витрат, відвідування зустрічей з менторами та семінарів й т.д.
Крок 4	Пройти перевірку на ефективність гранту через 2-3 місяці після закінчення проекту (іноді гроші підприємство отримує лише на цьому етапі)

Підприємство, що претендує на кредит має бути самоокупним або прибутковим, також вести публічну звітність про соціальну чи іншу діяльність на своєму сайті, або сторінці в соцмережах. Компанія повинна сплачувати всі податки, також довести, що виробляє всі необхідні відрахування до Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування. А ще – виплачувати своїм співробітникам офіційно реальні зарплати, а не «в конверті». Також береться до уваги готовність компанії змінюватися. Для отримання фінансування від міжнародних інвесторів бізнес позичальника повинен бути не тільки абсолютно чесним і прозорим, але ще позичальник повинен мати чітку стратегію розвитку компанії і бажання змінюватися відповідно до міжнародних стандартів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, всі причини вказують на те, що існування і наявність малих організацій для розвитку суспільства необхідно. У країнах з розвинутою ринковою економікою завжди на перше місце ставиться приватний бізнес, для захисту його інтересів створено багато законів. Адже найголовніше, щоб організації працювали і розвивалися, від цього вииграє не тільки малий господарюючий суб'єкт, а й усе суспільство в цілому, так як їх вплив велетенський і торкається кожного.

Список використаних джерел

1. Програма діяльності КМ України // Урядовий кур'єр, 2016. – № 75. – с. 4-5.
2. Про державний бюджет України на 2016 рік: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2016. – №1. – С. 6-9.
3. Бурькин Ю.М. Экономическая и социальная роль мелких предприятий / Ю.М. Бурькин // Современный аспект экономики, 2009. – №2 (139). –С. 52-57.
4. Захарченко В.И. Малый бизнес в экономическом развитии бывших социалистических стран / В.И. Захарченко, И.В. Запоточный // Фондовый рынок. – 2000. – №27. – С. 28-32, №28. – С. 4-9, №29. – с. 28-32.
6. Мазур О.Є. Напрями фінансової підтримки малого бізнесу / О.Є. Мазур // Фінанси України, 2001. – №4. – С. 51-55.
7. Меджиковская Н.С. Краудфандинг для малого бизнеса: миф или реальность? / Н.С. Меджиковская // Экономика Украины. – 2016. – № 10. – С. 20-34.
5. Лысенко Е. Кредиты для малого и среднего бизнеса в Украине: как получить и кому их дают / Е. Лысенко // Вести. Новости бизнеса. – 2015 [Электрон-ный ресурс]. – Режим доступа: <http://business.vesti-ukr.com>.

АЛЛАХВЕРДИЕВА

Туркана

bayramova@i.ua

УДК 330.322

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙANALYSIS OF INVESTMENT ACTIVITY OF TRANSNATIONAL
CORPORATIONS

аспирант, Азербайджанский
Университет Кооперации

В статье внимание акцентируется на трансформации форм международного экономического сотрудничества. Автором проанализированы основные тенденции общемировых инвестиционных процессов

Обозначены современные характеристики ТНК. Определена роль ТНК в формировании потоков инвестиционных ресурсов. Осуществлен секторный и региональный анализ инвестиционной деятельности ТНК. Приведены основные факторы, которые будут определять в краткосрочном периоде динамику инвестиционных ресурсов.

The article refers to the transformation of forms of international economic cooperation. The author analyzes the main tendencies of global investment processes. The modern characteristics of TNCs have been outlined. The role of TNC in formation of flows of investment resources has been determined. Sectoral and regional analysis of TNC investment activity have been carried out. The main factors that will determine the dynamics of investment resources in the short run are presented

Ключевые слова: инвестиции, транснациональная корпорация, слияния и поглощения, фактор, регулирование

Keywords: investment, transnational corporation, mergers and acquisitions, factor, regulation

ВВЕДЕНИЕ

Транснациональные корпорации (ТНК) являются неотъемлемым атрибутом современной глобализованной экономики. Их деятельность, во многом, является предопределяющей мировых экономических отношений. Вышеуказанное свидетельствует о актуальности темы исследования.

На сегодняшний день проблематике функционирования ТНК посвящены научные труды многих ученых. Так, например, О. Вайман [1] изучает деятельность ТНК в контексте динамичных условий мировой экономики, их способность к трансформации бизнес-моделей. Различные аспекты функционирования ТНК в современных условиях исследуются Дж. Харродом [2, с. 203-225]. Вопросам регулирования инвестиционной деятельности компаний посвящены труды [3; 4]. Вместе с тем, отдельные аспекты инвестиционной деятельности ТНК целесообразно исследовать более детально.

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью данного исследования является анализ современного состояния и перспектив развития инвестиционной активности транснациональных корпораций.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В процессе написания статьи, автором использовались следующие методы научного исследования: системно-институциональный (позволил выявить закономерности развития глобальной экономики, функционирования ТНК), системного анализа (позво-

лил идентифицировать факторы, которые влияют на динамику инвестиционной активности ТНК).

РЕЗУЛЬТАТЫ

Современные международные экономические отношения характеризуются усилением конкуренции при привлечении иностранных инвестиций. Результаты проведенного анализа свидетельствуют, что на протяжении 2011-2016 гг. объем инвестиций в экономически развитые страны увеличился на 25,2 %.

В то же время, динамика привлеченных инвестиций в страны, которые развиваются и с транзитивной экономикой была отрицательной, соответственно, - 6 % и -14,3 %.

Вместе с тем, иностранные инвестиции остаются крупнейшим и наиболее постоянным внешним источником финансирования для развивающихся стран. Так, приток инвестиций в экономику развивающихся стран Азии сократился на 15 % до 443 млрд. дол. США в 2016 г.. Подобная динамика наблюдается впервые за пять последних лет [6, с. 10].

Объем иностранных инвестиций в 2016 г. в страны Африки продолжал снижаться, достигнув 59 млрд. дол. США, что на 3 % меньше, чем в 2015 г. и, в основном, отражает низкие цены на сырьевые товары. Тенденция к снижению потоков инвестиций в Латинскую Америку и стран Карибского бассейна ускорилась, при этом объем капитала нерезидентов снизился на 14 % до 142 млрд. дол. США. Потоки инвестиций в наименее развитые страны сократились на 13 %, до 38 млрд. дол. США [6, с. 10].

Таблица 1

Региональные аспекты привлечения инвестиций, млрд дол США [5]

Классификатор	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Развитые страны	824293,1	856 979,0	684260,5	563329,7	984105,0	1032373
Страны, которые развиваются	687511,2	670 998,1	674658,2	703780,4	752329,0	646030,4
Страны с транзитивной экономикой	79341,7	64 621,2	84311,2	56753,3	37566,7	68020,0

Современная инвестиционная политика становится все более сложной, многовекторной, что отражает разнообразие подходов, на основе которых общество и органы власти реагируют на последствия глобализации. Вышеуказанное существенно снижает предсказуемость инвестиционной политики. Лояльный инвестиционный режим на основе четко установленных правил, которые опираются на международную практику, нацеленный на устойчивость и инклюзивность, способствует уменьшению неопределенности и улучшению стабильности инвестиционных отношений. Большинство мер инвестиционной политики, имевших место в 2016 г., были направлены на стимулирование инвестиций, в том числе ТНК, упрощение и либерализацию правовых режимов инвестирования. Так, например, в 58 странах реализовано 124 мероприятия в рамках инвестиционной политики [6, с.11].

Вместе с тем, примерно одна пятая вышеуказанных мер ввела новые инвестиционные ограничения которые касались процедур слияния и поглощения (СиП).

Целесообразно согласиться с исследователем [7, с. 16], что глобализация формирует специфические особенности ТНК:

- значительное уменьшение зависимости ТНК от государства путем появления возможностей самостоятельного выбора объемов налоговых платежей, выбора масштабов социальной ответственности, прямого влияния на органы власти в результате использования различных механизмов воздействия на субъектов международных экономических отношений в любом регионе планеты;

- разработка и использование новых систем воздействия на партнеров в сфере торговли, услуг, финансов и технологий;

- ликвидация барьеров на пути продвижения к рынку без границ, что требует ликвидации военных, политических, национальных, религиозных, культурных и гуманитарных противоречий путем коренного реформирования действующей системы международных отношений по всему спектру функционирования;

- создание социальных механизмов, использование которых позволит рационально решать вопросы взаимодействия ТНК и государства, международных организаций и общественности [7, с.16].

В целом влияние ТНК на глобальную экономику многими учеными характеризуется, как двоякое. С одной стороны, ТНК рассматривается, как надгосударственное образование, способное существенно влиять на развитие отдельных стран и макрорегионов.

С другой – ТНК обладает потенциалом, способным положительно повлиять на многие социально-

экономические процессы. Например, исследователь [8, с. 55] выделяет следующие позиции: снижение уровня бедности, обеспечение экономического роста и занятости, борьба с глобальным изменением климата.

За последние пять лет значительно увеличилась доля ТНК в области информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). За период между 2010 и 2015 гг. число высокотехнологичных компаний в рейтинге 100 крупнейших ТНК увеличилось более чем в два раза. Активы этих ТНК увеличились на 65 %, а их операционные доходы примерно на 30 % [6, с. XIII].

Согласно рейтинга Fortune 500 среди пяти наиболее прибыльных компаний, деятельность двух связана с электроникой и информационными технологиями.

В целом, улучшение глобальных макроэкономических перспектив и умеренный рост цен на сырьевые товары оказали положительное влияние на сумму прибыли ТНК. Так, в 2016 г., по сравнению с 2015 г., прибыль крупнейших 5000 ТНК значительно выросла. Увеличение прибыли корпораций с последующим увеличением цен на акции может повысить стоимость слияний и поглощений (СиП). Увеличение объемов инвестиций в 2017 г. положительно повлияет на стоимость СиП, объявленных в первые четыре месяца 2017 г., сумма которых составила около 600 млрд. дол. США, что на 35 % выше, чем за аналогичный период 2016 года [6, с. 5].

Стоимостное выражение СиП в обрабатывающей промышленности и сфере услуг выросло на протяжении 2011-2016 гг. на, соответственно, 97,2 % и 98,2 % (табл.2). В то же время, аналогичный показатель в сельском хозяйстве демонстрирует падение на 47 %.

ВЫВОДЫ

Согласно прогнозам в 2018 г. ожидается рост мировой экономики до 2,7 % по сравнению с 2,2 % в 2016 г.. Динамика в развитых странах, предположительно, ускорится благодаря ожидаемому смягчению налогово-бюджетной политики и росту деловой уверенности в Соединенных Штатах, а также последующему циклическому импульсу в Европе и Японии. Также, этому будет способствовать рост в Китае и экономическая экспансия в природные ресурсы стран-экспортеров, поскольку ожидается рост цен на сырьевые товары, особенно сырой нефти [6, с. 4-5]. Учитывая вышеизложенное, инвестиционная активность ТНК также возрастет, в первую очередь, в экономически развитых странах. Перспективами последующих исследований может стать проблематика регулирования деятельности ТНК.

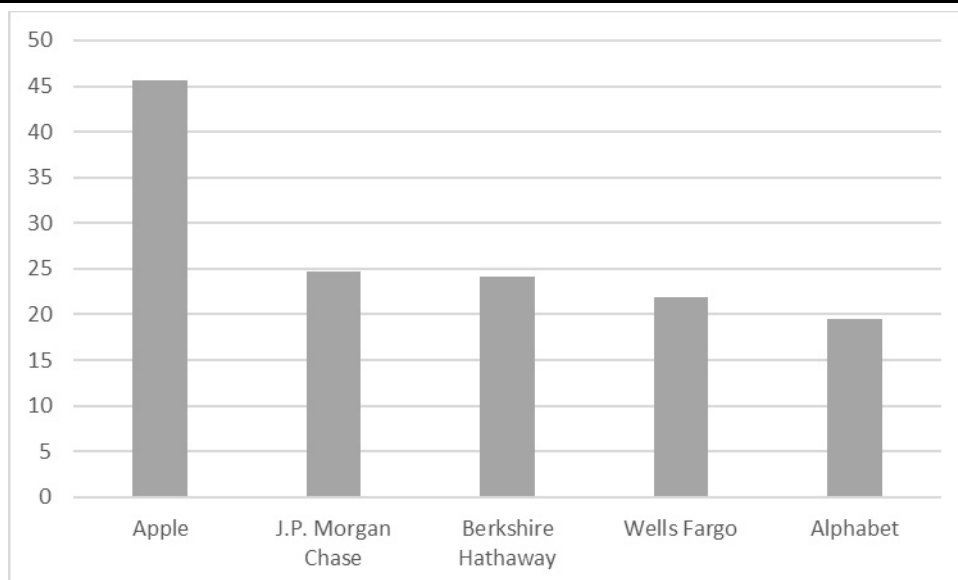


Рис. 1. Наиболее прибыльные компании рейтинга Fortune 500 [9]

Таблица 2

Стоимость слияний и поглощений за секторами экономики, млрд. дол. США [10]

Сектор	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сельское хозяйство и добывающая промышленность	156 033	46 226	-12 887	37 247	34 432	82 746
Обрабатывающая промышленность	204 203	134 770	135 454	188 352	394 208	402 801
Услуги	193 206	147 228	139 949	202 527	306 486	383 100

Список использованных источников

1. Wyman O. How multinational corporations can thrive in the new world order / O. Wyman // Oliver Wyman Working Paper. – 2017. – № 1. – 16 p.

2. Harrod Jeffrey W.J. Multinational Corporations / Jeffrey W.J. Harrod // Global transformations and world futures: knowledge, economy, and society. -Vol. 1. – Oxford: UN, EOLSS Publications, 2009. – 428 p.

3. Курмаев П.Ю. Інвестиційна політика в Україні: регіональні аспекти [монографія] / П.Ю. Курмаєв, А.С. Музиченко, В.Ф. Бесєдін, В.І. Рибчак. – Черкаси: Ваш дім, 2005. – 252 с.

4. Селіверстова Л.С. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід [монографія] / Л.С. Селіверстова, М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова, І.М. Грищенко та ін. – Суми: Ваш дім, 2008. – 1050 с.

5. FDI inflows, by region and economy, 1990-2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>

6. The World Investment Report 2017. - Geneva: United Nations Publication. - 252 с.

7. Сазонєць І.Л. Реалізація економічної політики ТНК методами прямого інвестування / І.Л. Сазонєць // Актуальні проблеми економіки. - 2013. - № 8. - С. 15-23

8. Donoher W.J. The multinational and the legitimization of sustainable development / W.J. Donoher // Transnational Corporations – 2017. – Vol. 24. - № 3. - p. 55

9. Fortune500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/fortune500/list/filtered?sortBy=profits&first500>

10. Value of cross-border M&A sales, by sector / industry, 1990-2016_ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>

ДОЦЕНКО
Вікторія Юрївна

УДК 347.9

АКТУАЛЬНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ
ЗДОРОВ'Я У СВІТЛІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

ACTUAL SCIENTIFIC APPROACHES TO SUPPORT HEALTH CARE IN THE
LIGHT OF SOCIAL DEVELOPMENT

викладач, ПВНЗ
"Львівський університет
бізнесу та права"

У статті на основі аналізу наукових джерел здійснено виокремлення ключових напрямків забезпечення ефективної охорони здоров'я з урахуванням тенденцій сталого соціального розвитку. Виокремлено теоретико-методичні підходи забезпечення цього процесу, виявлено тенденцію оцінки стану охорони здоров'я з огляду на фінансово-інвестиційне забезпечення організацій відповідної сфери, вікову диверсифікацію споживачів послуг та необхідність забезпечення екологічної безпеки у світлі соціального розвитку.

В статье на основе анализа научных источников осуществлено выделение ключевых направлений обеспечения эффективной охраны здоровья с учетом тенденций устойчивого социального развития. Выделены теоретико-методические подходы обеспечения этого процесса, выявлена тенденция оценки состояния здравоохранения с учетом финансово-инвестиционное обеспечение организаций соответствующей сферы, возрастную диверсификацию потребителей услуг необходимость обеспечения экологической безопасности в свете социального развития.

In the article, on the basis of analysis of scientific sources, the main directions of ensuring effective health care are taken out taking into account the tendencies of sustainable social development. The theoretical and methodological approaches of support of this process are outlined, the tendency of estimation of the state of health is determined considering the financial and investment support of the organizations of the corresponding sphere, the age diversification of service users and the necessity of ensuring environmental safety in the light of social development.

Ключові слова: охорона здоров'я, здоров'я населення, соціальний розвиток, сталий розвиток, екологічна безпека

Ключевые слова: здравоохранение, здоровье населения, социальное развитие, устойчивое развитие, экологическая безопасность

Keywords: health care, public health, social development, sustainable development, environmental safety

ВСТУП

Приведення вітчизняної соціально-економічної системи до європейських стандартів є одним з першочергових завдань на шляху до європейської інтеграції України. Охорона здоров'я є одним з важливих чинників якості життя, а також сталого соціального розвитку, запорукою збереження людського і трудового потенціалу нашої держави.

Удосконалення підходів до забезпечення ефективної охорони здоров'я вимагає виокремлення найважливіших тенденцій, представлених у сучасних наукових дослідженнях, що у сукупності характеризують розвиток економічної теорії за відповідним напрямком.

Охорону здоров'я у системному зв'язку з тими чи іншими проблемами соціального розвитку у своїх працях розглянули Безтелесна Л.М., Голубєва І.Є., Жалінська І.В., Кирич Н.Б., Семчук Ж.В., Склярченко Ю.В., Храпаль О.В., Чередніченко Т.В., Янковська Л.А. та ін. Для подальшого розвитку наукових досліджень та напрацювання рекомендацій щодо

охорони здоров'я у світлі забезпечення сталого соціального розвитку необхідним є узагальнення існуючих напрацювань та виявлення найбільш характерних тенденцій. У рамках вказаного завдання підготовлено цю статтю.

МЕТА РОБОТИ полягає в узагальненні актуальних наукових підходів до забезпечення охорони здоров'я у світлі соціального розвитку.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою дослідження є положення економічної теорії та теорії соціального розвитку

Робота засновується на дисертаційних дослідженнях останніх років, виконаних в Україні та присвячених проблемам охорони здоров'я як чинника сталого соціального розвитку.

У ході дослідження використано методи критичного аналізу, узагальнення, абстрагування для виокремлення найважливіших напрямків теоретичного ос-

мислення проблем охорони здоров'я у світлі сталого соціального розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогоднішній день економічна теорія включає значну кількість напрацювань теоретико-методичного характеру у сфері управління ефективністю системи охорони здоров'я. З методичної точки зору звернемо увагу на дослідження Ю.В. Скляренко, у якому розроблено економіко-організаційні засади регіонального управління соціальною допомогою і охороною здоров'я. Науковець здійснила суттєвий внесок у аналіз проаналізувати динаміки основних показників охорони здоров'я і розробку економетричних методів визначення обсягу випуску продукції, надання послуг та введення основних засобів в сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги [1].

З теоретичних позицій відзначимо, що сприяло популяризації поняття «громадське здоров'я» дослідження І.В. Жалінської на тему «Громадське здоров'я: методологія оцінювання та обґрунтування політики». Серед основних здобутків ученої – розвиток теоретико-методологічних засад оцінювання громадського здоров'я на регіональному рівні відповідно до сучасних потреб обґрунтування соціальної політики. І.В. Жалінською удосконалено трактування поняття “громадське здоров'я” – воно, на переконання ученої, є складним соціально-економічним поняттям, що одночасно характеризує сукупний результат різноманітних заходів та визначає потенціал розвитку суспільства, стає чинником конкурентоспроможності регіону країни у цілому [2, С. 6]. Науковцем також розроблено систему взаємоузгоджених складових та показників для комплексного оцінювання громадського здоров'я як основи його регулювання на рівні адміністративно-територіальних одиниць [2].

Удосконалення підходів до аналізу фінансово-господарської діяльності медичних установ віднаходимо у праці Т.В. Чередніченко. Науковцем досліджено теоретичні й науково-практичні питання, пов'язані з фінансово-господарською діяльністю та з ефективністю медичного обслуговування населення, розглянуто механізм функціонування системи управління медичними установами у сучасних умовах господарювання і визначені пріоритетні напрямки ефективної організації охорони здоров'я відповідно до економічних реформ; визначено методичні підходи до організації та проведення економічного аналізу функціональної діяльності медичних установ та обґрунтовано вибір об'єктів аналітичного дослідження [3]. Вважаємо досить важливим наголос на забезпечення здоров'я населення у світлі економічних реформ, оскільки досить часто відповідні стратегії на державному рівні мають на меті забезпечити ефективність функціональної економіки та нерідко упускається з виду соціальна складова, зокрема, здоров'я населення.

Важливим є і усвідомлення закономірностей диверсифікації підходів до оцінки чинників ефективної охорони здоров'я у залежності від вікової структури населення. У цьому плані важливим є дослідження соціально-економічних передумов стану здоров'я підростаючого покоління, здійснене Голубевою І.Є.,

котра, зокрема, наголошує: «Економічні корені негативних явищ у відтворенні населення України і погіршення його здоров'я знаходяться у сфері оплати праці. Та частина національного доходу, що використовується на особисте споживання, не задовольняє потреб відтворення населення у необхідній якості і кількості, оскільки її недостатньо для утримання і виховання не тільки другої, а й першої дитини. Величезний вплив на становище дітей у сім'ї має безробіття. Воно не лише призводить до бідності матеріальної, а й духовної, зумовлює маргіналізацію населення» [4, С. 11].

Вдосконалення економічних механізмів організації безпечної життєдіяльності населення і відтворення здоров'я людей рекреаційними засобами дослідила Кирич Н.Б. У її праці розглядаються актуальні проблеми вдосконалення економічних механізмів та системи взаємозв'язків раціонального природокористування з безпечною життєдіяльністю населення і зміцнення на цій основі стану здоров'я людей [5]. Науковець наголошує: «Використання екологічного фактору як методу підвищення рівня безпечної життєдіяльності населення засобами рекреації, має взаємну норму, так як закріплює відповідальність промислових підприємств за благоустрій рекреаційних зон» [5, С. 12]. Ця гіпотеза свідчить про наближеність екологічної проблематики на сучасному етапі розбудови сталої економіки та стану охорони здоров'я населення, а також особливу важливість забезпечення соціальної відповідальності бізнесу. За схожим напрямком О.В. Храпаль опрацьовано систему впливу дорожньо-транспортного комплексу на соціальний розвиток села з урахуванням транспортної дискримінації сільського населення та визначено збитки національної економіки країни у зв'язку з погіршенням його здоров'я [6].

Зв'язок ефективної охорони здоров'я та сталого соціального розвитку простежується і крізь призму проблематики екологічної безпеки. З цього приводу важливого значення набуває дослідження О.В. Усенко, котра у межах схеми комплексного аналізу екологічної безпеки запропонувала поряд з оцінкою рівня екологічної безпеки навколишнього середовища й населення та експертизою рівня екологічної безпеки для населення й навколишнього середовища здійснювати оцінку ступеня небезпеки забруднювача та розрахунок ефекту його впливу на здоров'я населення [7, С. 10].

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження охарактеризовано виділено актуальні напрямки наукового осмислення ефективної охорони здоров'я на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України. Встановлено, що існує комплекс теоретико-методичних напрацювань, у рамках яких здійснено спробу пояснити зміст та чинники ефективної охорони здоров'я населення. Враховано вітчизняними науковцями особливості фінансово-інвестиційного забезпечення діяльності організацій сфери охорони здоров'я та диверсифікацію підходів до визначення ефективності охорони здоров'я за віковою структурою населення. Особливо важливим напрямком, що цілком

відповідає сучасним світовим тенденціям сталого розвитку є підвищення ефективності охорони зв'язку у системному зв'язку з досягненням екологічної безпеки. Перспективним напрямком подальших досліджень є узагальнення теорій сталого соціального розвитку та виокремлення у них чинника ефективної охорони здоров'я.

Список використаних джерел

1. Складенко Ю.В. Економіко-організаційні засади регіонального управління соціальною допомогою і охороною здоров'я: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.05 / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків, 2009. 21 с.
2. Жалінська І.В. Громадське здоров'я: методологія оцінювання та обґрунтування політики: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи НАН України. Київ, 2011. 20 с.
3. Чердніченко Т.В. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ (на прикладі державних медичних установ м. Києва): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. нац. екон. ун-т. Київ, 2003. 18 с.
4. Голубева І.Є. Дитинство як об'єкт соціально-демографічної політики в Україні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. Київ, 2005. 19 с.
5. Кирич Н.Б. Вдосконалення економічних механізмів організації безпечної життєдіяльності населення і відтворення здоров'я людей рекреаційними засобами (на прикладі Тернопільської області): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Технол. ун-т Поділля. Хмельницький, 1998. 16 с.
6. Храпаль О.В. Еколого-економічна оцінка функціонування дорожньої мережі в аграрній сфері: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.06 / Нац. ун-т вод. гос-ва та природокористування. Рівне, 2010. 19 с.
7. Усатенко О.В. Економічне регулювання природокористування в умовах стійкого розвитку та забезпечення екологічної безпеки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.06 / Донец. держ. ун-т упр. Донецьк, 2010. 20 с.

ЛЕВИЦЬКА
Світлана Юрївна

УДК 347.9

НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ "ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПНОСТІ ПРАВОСУДДЯ"

REGULATORY AND LEGAL CONTENT OF THE "INFORMATION AND COMMUNICATION PROVIDING OF ACCESS TO JUSTICE" CONCEPT

викладач, ПВНЗ
"Львівський університет
бізнесу та права"

У статті на основі запропонованого автором алгоритму визначення змісту юридичного поняття на основі методу нормативного контент аналізу досліджено представлення поняття «інформаційно-комунікаційне забезпечення доступності правосуддя» у нормативно-правових джерелах. Доведено, що у зв'язку з відсутністю застосування відповідного терміну актуальним є поелементний підхід, з урахуванням якого окреслено перспективний напрямок подальших досліджень поняття.

В статье на основе предложенного автором алгоритма определения содержания юридического понятия на основе метода нормативного контент анализа исследовано представление понятия «информационно-коммуникационное обеспечение доступности правосудия» в нормативно-правовых источниках. Доказано, что в связи с отсутствием применения соответствующего термина актуален поэлементный подход, на основе которого обозначены перспективное направление дальнейших исследований понятия.

In the article on the basis of the author's proposed algorithm for determining the content of the legal concept on the basis of the method of normative content of the analysis, the concept of «information and communication providing of access to justice» in the normative and legal sources was investigated. It is proved that due to the lack of application of the relevant term, the elemental approach is relevant, taking into account the perspective direction of further research of the concept.

Ключові слова: доступність правосуддя, зміст поняття, нормативно-правовий аналіз, інформаційно-комунікаційне забезпечення

Ключевые слова: социальная экономика, трудовой потенциал молодежи, компетентности, высшее образование

Keywords: accessibility of justice, content of the concept, regulatory and legal analysis, information and communication support

ВСТУП

Останнім часом усе більше уваги науковці та практикуючі юристи звертають на проблематику доступності правосуддя. Це пояснюється не лише особливою значимістю доступності правосуддя як складового елементу права на справедливий суд, закріпленого у ст. 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, але і здатністю цього правового інституту виступати мірилом ефективності судової влади. Доступність правосуддя для пересічних громадян означає не лише можливість звернутись до суду за захистом порушених прав, але і відчуті до себе увагу з боку держави, що слід вважати чинником довіри до неї у цілому та судової гілки влади зокрема.

Доступність правосуддя досліджували Агрба С.Р., Бондарева М.В., Колеснікова І.С., Москвич Л.М., Овчаренко О.М., Сакара Н.Ю., Соломахіна О.М., Сопільник Р.Л. та ін.

Водночас, у існуючих наукових дослідженнях відносно мало уваги приділяється системним проблемам забезпечення доступності правосуддя, зокрема, не-

розв'язаним залишається наукове завдання визначення змісту поняття «інформаційно-комунікаційне забезпечення доступності правосуддя», якому і присвячуємо дане дослідження.

МЕТА РОБОТИ полягає у обґрунтуванні нормативно-правового змісту поняття «інформаційно-комунікаційне забезпечення доступності правосуддя».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою дослідження є теорія судової влади та прав людини, а також теорія правової комунікації.

Робота засновується на інформаційних матеріалах нормативно-правових актів України та Європи, публікаціях у фахових юридичних виданнях та Інтернет-ресурсах.

У ході дослідження використано методи контент-аналізу поняття «інформаційно-комунікаційне забезпечення доступності правосуддя», структурно-логічного аналізу, порівняння підходів до визначення від-

повідного поняття у вітчизняних та зарубіжних нормативно-правових актах, доступних у мережі Інтернет.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для визначення змісту будь-якого юридичного поняття пропонуємо використовувати алгоритм, що базується на інтегральному та поелементному підходах [1, С. 3–4] та містить наступні етапи:

1) виявлення досліджуваного поняття (інтегральний підхід) або близьких понять (поелементний підхід) у нормативно-правових джерелах на основі методу нормативного контент аналізу;

2) визначення ступеня розкриття поняття у нормативно-правових джерелах за допомогою методу нормативно-правового аналізу, зокрема, поняття може бути розкритим на таких рівнях:

- у нормативно-правових джерелах повністю розкрито зміст поняття та наведено остаточно кількість його можливих елементів (наприклад, поняття «злочин» та складові цього поняття повністю розкриті у Кримінальному кодексі України), лише на цьому рівні можливе застосування інтегрального підходу;

- нормативно-правові джерела містять згадку про поняття (використовується відповідний термін), але його визначення залишається на розсуд суб'єктів правозастосовчої діяльності;

- нормативно-правові джерела містять перелік елементів поняття, але самі вони у поняття не об'єднуються, натомість відповідне поняття використовується на теоретико-правовому рівні у дослідженнях з юриспруденції (наприклад, поняття «судовий захист», елементи якого викладено у ст. 55 Конституції України та Законі України «Про судоустрій і статус суддів»).

3) визначення ступеня розкриття поняття у наукових джерелах;

4) формулювання на основі логіко-семантичного методу універсального визначення терміну, що описує аналізоване поняття з урахуванням його змісту та основних складових елементів;

5) осучаснення поняття та наближення його змісту до реалій правозастосовчої практики та правовиховної діяльності на основі соціологічних методів.

Користуючись запропонованим алгоритмом здійснено аналіз поняття інформаційно-комунікаційне забезпечення доступності правосуддя (далі – ІКЗДП).

У цілому поняття ІКЗДП не представлено у нормативно-правових джерелах України, відповідний термін не вживається у чинному законодавстві та підзаконних нормативно-правових актах. Найближчим за сутністю поняттям, що фігурує у правових джерелах є «інформаційно-комунікаційна стратегія», концепція якої підготовлена Радою суддів України спільно з Проектом агентства США з міжнародного розвитку (USAID) "Справедливе правосуддя" та Центром суддівських студій [2]. Пропонується наступне визначення відповідного поняття: «Інформаційно-комунікаційна стратегія Ради суддів України – комплекс заходів інформаційного, організаційного, нормативно-правового, видавничого та іншого характеру в межах

повноважень Ради суддів України та відповідно до чинного законодавства, що направлені на гармонізацію відносин судової влади та суспільства, пропаганду ідей правосуддя, забезпечення зростання рівня довіри до судової влади, об'єктивне висвітлення діяльності судової системи в засобах масової інформації та через веб-ресурси» [2].

У Звіті Європейської комісії з ефективності правосуддя (European Commission for the Efficiency of Justice) вживається поняття «Information and communication technology (ICT) in the courts» – інформаційні та комунікаційні технології в судах. Відповідний підрозділ звіту охоплює інформацію щодо електронного правосуддя та електронних судів (e-justice та e-courts). Характеристика стану забезпеченості інформаційно-комунікаційними технологіями здійснюється у таких сферах, як «комп'ютерні засоби, що безпосередньо використовуються суддями та судовими службовцями», «системи реєстрації та управління судовими справами», а також «електронні комунікації та обмін інформацією між судами та їх оточенням» [3].

Відповідно до змін, внесених Законом України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів» найближчим часом в Україні має запрацювати «Єдина судова інформаційно-телекомунікаційна система» [4]. Згідно ст. 15 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» у редакції від 29.11.2017, у судах, Вищій раді правосуддя, Вищій кваліфікаційній комісії суддів України, Державній судовій адміністрації України, їх органах та підрозділах функціонує Єдина судова інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує низку завдань, серед яких можливо відмітити пов'язані з забезпеченням доступності правосуддя [5]: обмін документами та інформацією (надсилання та отримання документів та інформації, спільна робота з документами) в електронній формі між судами, іншими органами системи правосуддя, учасниками судового процесу, а також проведення відеоконференції в режимі реального часу; віддалений доступ користувачів цієї системи до будь-якої інформації, що в ній зберігається, в електронній формі відповідно до диференційованих прав доступу; аудіо- та відеофіксацію судових засідань, засідань Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, Вищої ради правосуддя, її органів, їх транслявання в мережі Інтернет у порядку, визначеному законом; ведення Єдиного державного реєстру судових рішень; функціонування офіційного веб-порталу судової влади України, веб-сайтів Вищої ради правосуддя та Вищої кваліфікаційної комісії суддів України; функціонування єдиного контакт-центру для управління запитами, іншими зверненнями; можливість автоматизованої взаємодії цієї системи з іншими автоматизованими, інформаційними, інформаційно-телекомунікаційними системами органів та установ системи правосуддя, органів правопорядку, Міністерства юстиції України та підпорядкованих йому органів та установ; можливість учасникам справи, які мають намір взяти участь у судовому засіданні в режимі відеоконференції, зав-

часно перевіряти в тестовому режимі зв'язок із судом.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження доходимо висновку, що поняття, дотичні до «інформаційно-комунікаційного забезпечення доступності правосуддя» знайшли відображення у вітчизняних та міжнародних нормативно-правових актах. Відсутність закріплення останнього у нормативно-правових актах обумовлює актуальність поелементного підходу, та визначає напрямок подальших досліджень за етапами, окресленими у рамках запропонованого автором алгоритму визначення змісту юридичного поняття, а саме – виявлення переліку елементів поняття у нормативно-правових джерелах, визначення ступеня розкриття поняття у наукових джерелах та формулювання універсального визначення відповідного терміну.

Список використаних джерел

1. Рабінович П., Луців О. Верховенство права: сучасні вітчизняні підходи до інтерпретації. Вісник академії правових наук України. 2012. № 2. С. 3–16.
2. Концепція інформаційно-комунікаційної стратегії Ради суддів України / Рада суддів України. URL: <http://court.gov.ua/userfiles/rsu.pdf> (дата звернення 09.09.2017 р.)
3. European judicial systems. Edition 2010 (data 2008): Efficiency and quality of justice. URL: <https://rm.coe.int/16807476c5> (дата звернення 09.09.2017 р.)
4. Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів (Розділи 4-6): Закон України від 03.10.2017 № 2147-VIII URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2147%D0%B0-19/page> (дата звернення 30.11.2017 р.)
5. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 02.06.2016 р. № 1402-VIII. Дата оновлення: 29.11.2017. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1402-19 (дата звернення 30.11.2017 р.)

КОЛОМІЄЦЬ

Вікторія Миколаївна
vik2005vik@meta.uaк.е.н., доцент,
Дніпропетровський
національний університет
залізничного транспорту
ім. академіка В. Лазаряна

УДК 330.3:331.101.262

РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У
ЗАРУБІЖНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХTHE DEVELOPMENT OF APPROACHES TO DEFINITION OF HUMAN
CAPITAL IN FOREIGN STUDIES

У статті проаналізовано підходи до визначення людського капіталу в зарубіжних працях економістів. Представлені дефініції людського капіталу, його характерні риси та елементи. Різноманітність підходів до визначення людського капіталу у зарубіжних дослідженнях зумовлено множиною теоретико-методологічних позицій і напрямів, в рамках яких визначені концепції людського капіталу. Обґрунтовано, що найціннішим ресурсом національної економіки є людський капітал.

В статье проанализированы подходы к определению человеческого капитала в зарубежных трудах экономистов. Представлены дефиниции

человеческого капитала, его характерные черты и элементы. Разноплановость подходов в определениях человеческого капитала в зарубежных исследованиях обусловлена множественностью теоретико-методологических позиций и направлений, в рамках которых определены концепции человеческого капитала. Обосновано, что самым ценным ресурсом национальной экономики является человеческий капитал.

The article analyzes approaches to the definition of human capital in the foreign works of economists. The definitions of human capital, its characteristic features and elements are presented. The diversity of approaches in the definitions of human capital in foreign studies is due to the multiplicity of theoretical and methodological positions and directions within which human capital concepts are defined. It is substantiated that the most valuable resource of the national economy is human capital.

Ключові слова: компетенції, конкурентна перевага, людина, людський капітал, конкурентоспроможність

Ключевые слова: компетенции, конкурентное преимущество, человек, человеческий капитал, конкурентоспособность

Keywords: competence, competitive advantage, person, human capital, competitiveness

ВСТУП

Останніми десятиліттями спостерігаються зростаючі темпи політичних, економічних, соціальних і технологічних змін, що створює ряд економічних та технологічних проблем в глобальних та національних масштабах. Зменшуючи ефективність, такі застарілі джерела конкурентних переваг як дешева земля і природні ресурси, низькі витрати на екологію спонукають до пошуку нових джерел підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Тривалий час вирішальним фактором виробництва була земля, пізніше – капітал. Тепер вирішальним фактором становиться людина, працівники підприємства з їх знаннями, навичками, компетенціями, вміннями, талантами – так званий людський капітал тощо. Проблематика людського капіталу займає ключове місце в сучасній економічній думці. Ще Адам Сміт стверджував, що освіта і навчання мають бути визнані як інвестиції у співробітників. Він також вважав, що продуктивність праці робітників, які мають певні навички, більш висока, ніж у працівників без таких навичок. А. Маршалл взагалі стверджував,

що найціннішим з усіх видів капіталів є той, що вкладений у людей [18], тобто людський капітал.

В період переваги фізичної праці в термінології використовувалася робоча сила, однак пізніше зміст категорії змінюється. Її називають людським капіталом або часто, як синонім, застосовують поняття «людські ресурси». Незалежно від того, яке використовується поняття – «людський капітал», «людські ресурси» або «компетентність людини», мається на увазі переважно одне і те ж саме – використання і розвиток з метою досягнення користі як для конкретного роботодавця, так і в цілому для національної економіки. Головним аргументом, що доводить слушність розвитку досліджень людського капіталу є теза, що саме людина з її інтелектуальним потенціалом найбільш цінний елемент серед економічних ресурсів. З цієї точки зору, людський капітал став предметом пильної уваги теоретиків і практиків.

Такі видатні українські дослідники, як Д. Богиня, О. Брацлавська, О. Грішнова, Ж. Дерій, Е. Лібанова, М. Семикіна, Ж. Поплавська, О. Чорна традиційно та системно займаються вивченням людського капіталу

в різних сферах економіки України. Багатогранність та постійний розвиток категорії вимагають нових наукових надбань.

МЕТА РОБОТИ

Подолання системної кризи, яка вразила сучасний світ, визначення цілей і пріоритетів подальшого розвитку неможливо без врахування сучасних тенденцій, що відбуваються у загальносвітовому масштабі. Тому потрібно дослідити розвиток підходів до визначення людського капіталу у науковій зарубіжній літературі. **МЕТОЮ СТАТТІ** є аналіз накопиченого досвіду теоретичних засад людського капіталу, який сформувався у зарубіжних наукових дослідженнях, та визначення теоретико-методологічних позицій і напрямів, в рамках яких визначені концепції людського капіталу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основою даного дослідження стали діалектичний та комплексний підходи до наукового пізнання економічних явищ. В процесі роботи застосовувалися логічний, системно-структурний, історичний методи та метод узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Економічна наука протягом багатьох десятиліть приділяла пильну увагу виявленню ролі людського капіталу у забезпеченні ефективного функціонування економічної системи. Компетенції, через які визначали людський капітал, охоплюють, здебільшого, природний талант і здатності, освіта і знання, практичний досвід і навички, стан здоров'я і психофізичний стан, позитивні риси характеру та якості людини як особистості, що являє собою специфічний капітал. Такий підхід узгоджується з тим положенням, що роботодавців цікавить, перш за все, компетентність працівників, завдяки якій вони можуть приносити користь та задовільняти економічні інтереси.

Аналіз ринкових процесів в сучасних системах дають підстави стверджувати, що економічна доцільність все меншою мірою вирішується за рахунок ресурсів, певних фінансових чи матеріальних факторів. Вирішальне значення починає набувати здатність використовувати нематеріальні ресурси, тобто наявний людський (соціальний, інтелектуальний) капітал. Все частіше і частіше в науковій літературі зазначається, що людина в компанії – це капітал і його слід розглядати в якості інвестиції, що гарантує найвищу прибутковість. Тобто саме людський капітал становить приховане джерело конкурентної переваги.

Формування теорій людського капіталу пов'язують з працями І. Фишера, але в деяких трудах можна прослідити і більш ранні дослідження людського капіталу. В працях В. Петти, Д. Ніколсона [12] та інших вчених було виділено ту частину капіталу, яка на відміну від землі, будівель, машин міститься в людях. Вони підкреслювали, що в XVIII ст. «живий» капітал широко розглядався у всіх спробах оцінки багатства певного народу. Це створило передумови виникнення теорій дослідження виробничих сил людини у вигляді людського капіталу.

Неокласична теорія людського капіталу остаточно сформувалася в 1950-1980-і рр... У цей період авто-

рами найвагоміших досліджень поняття людського капіталу вважаються Г. Бекер, Д. Минцер і Т. Шульц [16] (50-70 рр. XX ст.), що стали засновниками ґрунтовної теорії людського капіталу. Якщо розглядати теорію людського капіталу в контексті концепції ендогенного росту, то поняття людського капіталу пов'язують з такими іменами як Р. Лукас, П. Ромер, Р. Солоу. В своїх теоріях вчені істотним чином змінили погляд на людину. Поняття людського капіталу пов'язують із людиною зі своїми здібностями, кваліфікаціями, мотивацією і здоров'ям, що сприймається як основне джерело успіху як підприємства зокрема, так і всієї економіки у цілому. Таким чином, широко поняття людського капіталу почали застосовувати в економічній теорії лише в другій половині XX ст.. Так наприклад, Т. Шульц у 1981 р. свою концепцію людського капіталу пояснив наступним чином: «кожна людина володіє певними здібностями, які можуть бути вродженими або набутими. Набуті здібності людини, які мають значення і можуть бути збагачені за допомогою відповідного інвестування, ми будемо вважати за людський капітал» [16].

У 1999 р. Н. Бонтіс, Н. Драгонетті, К. Джакобсен, Г. Рус запропонували більш докладне визначення: «Людський капітал являє собою людський фактор в організації; колективний інтелект, навички і знання, які надають організації її унікальний характер. Людським фактором в організації є здатності до навчання, до інноваційного розвитку, оновлення та творчої спрямованості, і які, якщо їх належно мотивувати, можуть забезпечити довгострокове виживання організації» [1].

Багато хто з авторів стверджують, що людський капітал значною мірою існує у вигляді досить нестандартної форми, присутній невяно в голові людини. Він є динамічним і залежить від контексту і умов, в яких знаходиться людина. Такі характеристики людського капіталу ускладнюють визначення, вимірювання та оцінку людського капіталу. Особливості людського капіталу настільки важливі, наскільки важлива організаційна ефективність – це гнучкість і творчий потенціал працівників, їх здатність отримувати та розвивати знання та навички з часом і мотивувати відповідь на виклики в різних контекстах. Важливою складовою компонентою людського капіталу є соціальний капітал. Р. Путам у 1996 р. вперше визначив соціальний капітал як «характеристику соціального життя – співтовариства, норми і довіри, що дозволяють людям діяти спільно більш ефективно для досягнення загальних цілей» [13].

Огляд сучасних інтерпретацій поняття людського капіталу вказує на різноманітність підходів до цієї категорії. В економічній літературі у визначенні людського капіталу переважає визначення терміну як набір особливостей демографічних груп характеристик (структура, вік, стан здоров'я) та навичок окремих людей [1]. Окрім того, у процесі формування людського капіталу відзначається також визначальна роль знань, здібностей, здоров'я людей. Його основою є генетичні особливості людини. Його поліпшення можливе шляхом інвестицій, так званих інвестицій в людину. Безліч опублікованих визначень поняття «людський капітал» має характер розпливчатий і

неоднозначний. Також вони змінюються разом з контекстом культури, пануючої моди, парадигмами, метафорами, звичаями і мовними практиками відповідного автора.

Згідно з дослідженнями, проведеними шведською страховою компанією «Скандія», людський капітал поєднує знання, навички, інноваційність і здатності окремих співробітників для ефективного виконання завдань [5]. Також до змісту поняття включаються корпоративні цінності, організаційна культура і філософія організації. З цієї точки зору, людський капітал являє собою комплементарну частину загального капіталу підприємства, що є ефективними чинниками для визначення конкурентних переваг підприємства [3]. У такому разі важливими є вартість, унікальність, стабільність людського капіталу, і який сприймається як істотне джерело ефективності підприємства.

Людський капітал не може бути власністю компанії, тому що він завжди супроводжує людину. Людський капітал вважається тривимірним і включає в себе: компетентність у застосуванні знань і вмінь, мотивацію до використання знань і вмінь, інтелектуальні можливості, які розглядаються як здатність трансферу знань між різними сферами, як потенційну ефективність, інноваційність, що служать для поліпшення знань і вдосконалення підприємства, тобто можливістю використання і розширення знань і навичок у практичній діяльності [1].

У польській науковій літературі людський капітал - це активи підприємств, що належать його працівникам і визначаються наступним чином:

- витрати підприємства на навчання і вдосконалення своїх членів [18];

- джерело знання, яке у своєму закумульованому вигляді є джерелом інновацій, і таким чином прямо сприяє економічному розвитку [4];

- у рівному ступені як особисті, так і соціальні навички, здатність до накопичення досвіду, знання, отримані в процесі навчання, а також будь-які інші навички, спрямовані на поліпшення взаємодії будь-якої організації з її клієнтами та іншими зацікавленими сторонами [10];

- своєрідний комплекс індивідуальних особливостей членів організації, у вигляді фізичних, психічних, інтелектуальних і моральних складових, що формуються через схильності, таланти, знання, навички, компетенції, внутрішню мотивацію до професійної відповідності, ресурс здоров'я або життєвої енергії, та забезпечують функціонування і розвиток членів організації [13].

Аналіз сучасних аспектів, пов'язаних з людським капіталом, дає підстави вважати, що людським капіталом підприємства також можемо називати людей творчих спеціальностей з широкими кваліфікаціями, пов'язаних з організацією і її місією, які вміють спільно працювати [15]. У контексті цього визначення, людський капітал є рушійною силою розвитку організації, що містить у собі величезні мотиваційні можливості. Вони розкриваються тільки тоді, коли здійснюється ефективне управління, з урахуванням місії та

стратегічних цілей [9].

При визначенні та реалізації стратегії підприємства людський капітал, здебільшого, формується у двох напрямках. По-перше, як стратегічний капітал, що забезпечує, конкурентну перевагу протягом досить тривалого часу; по-друге, як операційний капітал, необхідний для втілення поточних завдань [19].

Крім інших складових, людський капітал також ґрунтується на зосередженні уваги на потребах клієнтів, на навичках ретельного аналізу виробничих процесів, на здатності до розвитку та впровадженні інновацій [14]. Людський капітал уособлений в людях, які пов'язані з суспільною працею на підґрунті особистих особливих фізичних, психічних, моральних знань і навичок. Разом з тим, людський капітал включає інтелектуальний капітал, який виступає у віртуальному вигляді, складному для копіювання іншими людьми. Істотною проблемою при цьому виступає взаємозв'язок людського капіталу та організації, особливо тоді, коли працівники пов'язані з підприємством на вільних засадах і партнерськими відносинами. Тут виникає певний парадокс, адже те, на чому компанія має будувати свою конкурентну перевагу не є її власністю.

Міжнародні організації, які займаються вимірюваннями і порівняннями на міжнародному рівні накопиченнями людського капіталу, визначають його як «навички, компетенції, знання, які втілені в людині, і які необхідні підприємству в економічній діяльності» [8].

У ряді досліджень, представлених у науковій літературі, найбільш важливими джерелами цінностей для економіки визначений людський капітал, який становить порядку 47% в структурі. Далі йдуть капітал відносин (27,3%), фінансовий капітал (11,7%), інтелектуальна власність (8,8%), унікальні виробничі процеси (продукти) (4,1%) та інші джерела (1,1%) (рис. 1) [5; 6; 10].

Привертає увагу якісний аспект людського чинника, оскільки якісне харчування і здоров'я окремих співробітників впливає на зростання виробничих можливостей співробітників. Саме з цієї причини інвестування в людський капітал, звичайно, пов'язані з витратами на охорону здоров'я [7].

В період бурхливого розвитку техніки починаючи з XVIII до початку XX ст. відбулося зародження нового підходу до трактування людського капіталу, який можна назвати особистісно-суб'єктивним. Він поєднує його економічний зміст з фізичним наповненням. Згідно цьому підходу, людина розглядається разом із її знаннями, навичками, компетенціями, що дає підстави приділити достатню увагу в економічній науковій літературі управлінню людським капіталом в контексті його складових. З цієї точки зору, для якості людського капіталу особливе значення мають такі складові, як ясність розуму працівників, частота дій і здатність своєчасного реагування, успіхи людини в галузі, цілкова віддача в інтересах справи, найліпше використання соціального потенціалу, демонстрація нових ідей, прагнення співробітників до виконання завдань на високому рівні.

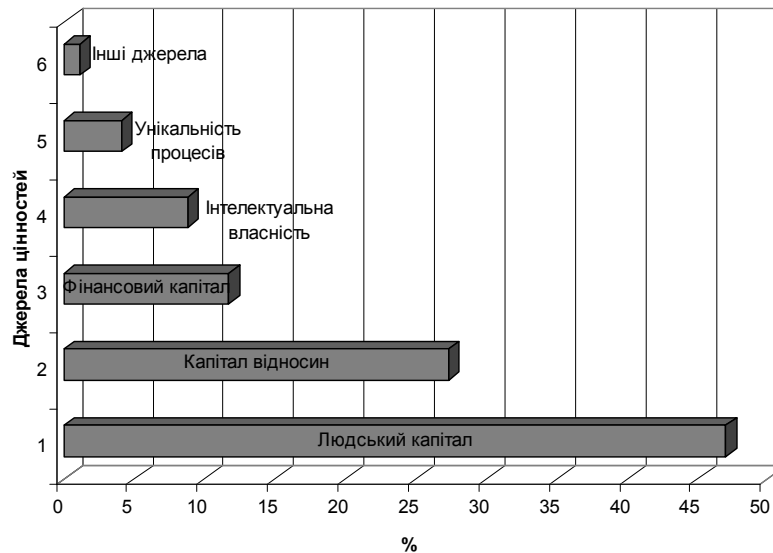


Рис. 1. Найбільш важливі джерела цінностей для економіки, %

Але переважно це стосується управління компетенціями людського капіталу. Це стало причиною для динамічного розвитку напряму управління компетенціями, який поширився з вступом у нове тисячоліття.

Концепція управління компетенціями людського капіталу була сформульована на початку сімдесятих років XX ст., коли один із класиків політекономії Д. Макклеланд наголосив на тому, що найкращим предиктором успіху кандидата на роботу є його компетенції і здібності [11]. При цьому автор запропонував розглядати людину як частину національного капіталу. І це докорінно відрізнялося від колишнього підходу до визначення цінності людини, який полягав у вимірюванні інтелекту та знань людини за допомогою психометричних тестів.

Найбільш поширеними науковими трактуваннями людського капіталу є визначення його з позицій формування і реалізації виробничих здатностей. Людина одночасно є виробником і споживачем продукції, організатором економічного життя, творцем реальності і споживачем. Така методологічна установка по своїй сутності, визначає людину не тільки як ресурс, що дозволяє збільшувати економічний капітал, але також представляє цінність людини самої по собі.

У 2000 р. Світовий банк запропонував людський капітал визначати як складову соціального капіталу [20]. До соціального капіталу було віднесено інститути, відносини і норми, які формують якість і кількість соціальної взаємодії в суспільстві. «Соціальний капітал є не просто сумою інститутів, які є основою суспільства, – це клей, який утримує їх разом» [20]. Соціальний капітал складається з отриманих знань і проявляється в мережі взаємозв'язків власне самої організації, а також за її межами. Як бачимо, ґрунтовні підходи до визначення соціального капіталу і людського капіталу співпадають по своїх основних позиціях. Окрім того, визнається, що управління знаннями і використання знань займають центральне місце в новій економіці, заснованій на фундаментально нових організаційних і технологічних умовах [20]. Суб'єкт людського капіталу в економіці виступає як персоніфікація безпосередньої праці та інте-

лектуальної діяльності.

Спільним в зарубіжній науковій літературі є те, що багато авторів дотримуються думки, що людським капіталом володіють люди, тому саме вони самостійно вирішують, коли, як і де саме цей капітал буде застосований, і в який спосіб сприятиме досягненню поставленої мети. Люди приймають рішення про те, якою мірою вони можуть бути готові залучатись до виконання своїх ролей в організації, економіці, національній економіці (підходи та ставлення до способу виконання роботи та прикладання зусиль, здатність до інноваційної та продуктивної поведінки). Статистичні дослідження доводять, що людський капітал в значній мірі сприяє досягненню успіху організації, а погане управління ним викликає невдачі. Поняття людського капіталу в економічному сенсі пов'язане з місцем людини в економічній діяльності.

ВИСНОВКИ

Як бачимо із представлених результатів теоретичних досліджень, розвиток підходів до визначення людського капіталу бурхливо розкривається у наукових працях зарубіжних дослідників. Різноманітність підходів до визначення людського капіталу зумовлено множиною теоретико-методологічних позицій і напрямів, в рамках яких визначені концепції капіталу, що дозволяє розкрити багатогранність цього поняття. Було визначено, що найціннішим ресурсом в національній економіці є людський капітал. Завдяки ньому не тільки приймаються ключові рішення в діяльності, але й відбувається обмін знаннями з іншими співробітниками, вирішуються проблеми використання наявних ресурсів, а також здійснюється істотний вплив на подальшу діяльність, визначаються напрямки розвитку.

Міжнародні організації, які займаються вимірюваннями і порівняннями на міжнародному рівні накопиченнями людського капіталу, визначають його як навички, компетенції, знання, які втілені в людині, і які необхідні підприємству в економічній діяльності.

Розвиток людського капіталу в довгостроковій перспективі залежить від інвестицій як на рівні окре-

мої людини, що здійснюються, за допомогою індивідуальної діяльності співробітників і витрат підприємства, так і інвестицій на рівні регіону або держави (витрати на освіту, дослідження і розробки, інноваційну політику тощо), які створюють умови для розвитку цього капіталу.

Подальші дослідження сконцентровані на визначенні характеристик людського капіталу, які сприяють його розвитку.

Список використаних джерел

1. Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G. The Knowledge Toolbox: A Review of Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources. *European Management Journal*. 1999. No. 17 (4). P. 391–402.
2. Bratnicki M., Strużyna J. Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001. 280 p.
3. Czubasiewicz H. Zarządzanie zasobami ludzkimi. Warszawa: Wydawnictwo akademickie, 2000. 192 p.
4. Dobija D. Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. L. Koźmińskiego, 2003. 176 p.
5. Edvinsson L., Malone M. Kapitał intelektualny. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001. 168 p.
6. Fronczyńska M., Organizacja wiedzy -jaka czeka nas przyszłość zarządzania kapitałem ludzkim? URL: <http://www.strategie.info.pl/tekst/4365>.
7. Grossman M. On the Concept of Health Capital and Demand for Health. *Journal of Political Economy*. 1997. No. 2. P. 68-69.
8. Human Capital Investment, An International Comparison. OECD: Centre for Educational Research and Innovation, 1998. 290 p.
9. Juchnowicz M. Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości. Warszawa: Poltex, 2004. 370 p.
10. Łukasiewicz G. Kapitał Intelektualny w przedsiębiorstwie, w Kapitał Intelektualny dylematy i wyzwania. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu, 2001. 240 p.
11. McClelland D. Testing for Competence Rather Than for "Intelligence". *American Psychologist*. 1973. January. P. 1–14.
12. Nicholson J. The Living Capital of the United Kingdom. *Economic Journal*. 1891. No. 1. P. 95-107.
13. Putnam R. Who Killed Civic America? *Prospect*, 1996. March. P. 66–72.
14. Ross J. Kapitał intelektualny przedsiębiorstwa. *Zarządzanie na Świecie*, 1997. No. 5. P. 42–44.
15. Sajkiewicz A. Zasoby ludzkie w firmie. Organizacja -kierowanie-ekonomika. Warszawa: Poltex, 2000. 178 p.
16. Schulz T.W. Investment in Human Capital. *American Economic Review*, 1961. March 51. P. 1–17.
17. Sobczak T. Pomiar jakości kapitału ludzkiego w organizacji w Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy / red. E. Skrzypek. Lublin: Wydawnictwo UMCS w Lublinie, 2004. Tom I. 234 p.
18. Stoner James A. F. Vadyba / James A. F. Stoner, R. Echvard Freeman, Daniel R. Gilbert, Jr. / Jš angly kalbos vertė Albina Trečiokaitė / Kaunas: Poligrafija ir informatika, 1999. – 660 p.
19. Wawrzyniak B. Projektowanie strategicznej polityki personalnej w przedsiębiorstwie. Warszawa: Poltex, 2001. 190 p.
20. Intellectual Capital Report 2000. World Bank (2000). URL: <http://www.worldbank.org>.

ОБЕРЕЖНО – ПЛАГІАТ!

Наведемо досить яскравий приклад практично повного переписування статті одного автора іншими.

А саме, стаття автора Головач В.В. «Поняття аудиту» (Аудитор України. – 2012. – № 2. – С. 3-6, Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 2. – С. 53-57) практично повністю переписана «авторами» Душко З.О., Бойко Р.В. у статті «Пошук універсального визначення поняття аудиту» (Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48).

Ілюстративно текстові співпадиння наводяться у таблиці (див. додаток).

Як же автору захистити та відновити своє порушене авторське право?

Нагадаємо, що авторське право відповідно до ст. 437 Цивільного кодексу України (надалі - ЦК) виникає з моменту створення твору.

Відповідно до п. 1 ч. 1 ст. 438 ЦК автору твору належить право вимагати зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору, якщо це практично можливо Згідно ст. 440 ЦК автору твору належать майнові права на твір, зокрема, виключне право дозволяти використання твору, право перешкоджати неправомірному використанню твору, в тому числі забороняти таке використання. Під використанням твору розуміється, у тому числі, його опублікування (ст. 441 ЦК).

Відповідно до ч. 1 ст. 442 ЦК, твір вважається опублікованим (вищеним у світ), якщо він будь-яким способом повідомлений невизначеному колу осіб, у тому числі виданий, публічно виконаний, публічно показаний, переданий по радіо чи телебаченню, відображений у загальнодоступних електронних системах інформації. Згідно ч. 3 даної статті, ніхто не має права опублікувати твір без згоди автора, крім випадків, встановлених Цивільним кодексом та іншим законом.

Згідно ст. 445 ЦК, автор має право на плату за використання його твору, якщо інше не встановлено Цивільним кодексом та іншим законом.

Відповідно до ст. 448 ЦК, **автор має невідчужуване право на одержання грошової суми у розмірі п'яти відсотків від суми кожного продажу оригіналу худож-**

нього твору чи оригіналу рукопису літературного твору, наступного за відчуженням оригіналу, здійсненим автором. Зазначена сума сплачується продавцем оригіналу твору.

У ст. 52 Закону України «Про авторське право і суміжні права» визначені **способи захисту авторського права. Найбільш дієвими, на нашу думку, способами є:**

1) звернення до суду з відповідним позовом, сформулювавши одну або декілька з таких позовних вимог:

- визнання або поновлення авторського права,
- припинення дій, що порушують право,
- відшкодування моральної чи матеріальної шкоди, у тому числі, **упущеної вигоди, або стягнення доходу, отриманого порушником внаслідок порушення ним авторського права і (або) суміжних прав, або виплату компенсації;**

2) вимагати, в тому числі у судовому порядку, публікації в засобах масової інформації даних про допущені порушення авторського права і (або) суміжних прав та судові рішення щодо цих порушень;

3) звертатися до власника сайту, на якому розміщений плагіат, через адвоката у порядку, визначеному ст. 52-1 зазначеного Закону.

Ілюстративна таблиця плагіату статті Головача В.В. «Поняття аудиту». *Текстові співпадиння виділені курсивом. Відмінності виділені жирним шрифтом.*

У разі, якщо щодо Вашого твору має місце плагіат, редакція журналу «Економіка. Фінанси. Право» готова допомогти Вам захистити своє порушене право і опублікувати дані про порушення Вашого авторського права.

Матеріал підготувала:

**редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян**

Таблиця 1

Плагіат: Душко З.О., Бойко Р.В. «Пошук універсального визначення поняття аудиту» (Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. - 2015. - Вип. 48.).	Оригінал: Головач В.В. «Поняття аудиту» (Аудитор України. – 2012. – № 2. – С. 3–6, Бухгалтерський облік і аудит. - 2012. - № 2. - С. 53-57)
1	2
Сама логіка формування понять вимагає, щоб воно було коротким і лаконічним за своїм змістом. Різного роду абстракції, а також доповнення, особливо надмірні зайві уточнення призводять до втрати суті того чи іншого поняття.	Сама логіка формування понять вимагає щоб воно було коротким і лаконічним за своїм змістом. Різного роду абстракції, а також доповнення, особливо надмірні зайві уточнення ведуть до втрати суті того чи іншого поняття.
Якщо брати за основу визначення поняття аудиту як процесу, то отримаємо абсолютно незрозумілу абстракцію для широкого застосування. Сам термін “процес” може характеризувати природні, соціальні, технічні та інші явища. Натомість використання додаткових уточнень у вигляді “висловлення незалежної думки” або “виконання завдань з надання впевненості” в діяльності призводить до однобокого розуміння самої суті аудиту. За приклад можливо взяти визначення аудиту як висловлення незалежної думки або виконання завдань із надання впевненості.	Якщо брати за основу визначення поняття аудиту, як процесу, то отримаємо абсолютно незрозумілу абстракцію для широкого застосування. Сам термін „процес” може характеризувати природні, соціальні, технічні та інші явища. Натомість використання додаткових уточнень у вигляді „висловлення незалежної думки” або „виконання завдань з надання впевненості” в діяльності призводить до однобокого розуміння самої суті аудиту. За приклад можливо взяти визначення аудиту, як висловлення незалежної думки або виконання завдань з надання впевненості.
На перший погляд, якби не існувало посилань на Міжнародні стандарти аудиту, то були би підстави подумати, що розглядається питання стосовно впевненості у завтрашньому дні або в особистих намірах. Такого роду враження складається з приводу висловлення незалежної думки. Без додаткових пояснень одразу виникає питання, а що таке “залежна думка”.	Якби не було посилань на Міжнародні стандарти аудиту (МСА), то можливо на перший погляд було б подумати, що розглядається питання стосовно впевненості у завтрашньому дні або в особистих намірах. Такого роду враження складається з приводу висловлення незалежної думки. Без додаткових пояснень одразу виникає питання, а що таке залежна думка.

1	2
Одразу знайти в МСА відповідь із приводу чого та на яких підставах надається впевненість під час перевірки фінансової звітності не так уже й просто. У МСА 200 "Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту" зазначено, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. З точки зору МСА 200 такої довіри досягають через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності. При цьому підкреслюється, що така думка висловлюється стосовно того, чи подана фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію відповідно до концептуальної основи. У подальшому в МСА йде мова про те, що для висловлення зазначеної думки аудитор повинен отримати достатню впевненість. Згідно з вимогами МСА аудиторська думка повинна ґрунтуватися на отриманні достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Знайти змістовне та лаконічне поняття аудиту в МСА не так уже й просто. В першу чергу виникає питання щодо суттєвих ознак такого поняття та ключового терміна, за допомогою якого логічно його визначати. В МСА ключовими термінами при розгляді аудиту є "висловлення думки", "підвищення ступеня довіри", "надання впевненості" та інші. Само собою зрозуміло, що досить абстрактним та сумнівним буде визначення аудиту за допомогою наведених вище ключових слів. Наприклад, аудит – це висловлення думки, або аудит – це підвищення ступеня впевненості, або аудит – це ступеня довіри або зменшення ризику. В той же час неможливо залишити поза увагою те, що згідно з МСА для проведення аудиту використовуються досить складні аналітичні процедури. Здійснюється збирання, оцінка та використання певних аудиторських доказів. Зокрема, в МСА 200 прямо говориться, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази з метою зменшення аудиторського ризику до прийнятного рівня. Тобто ризику того, що аудитор висловить не відповідну думку, коли фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. В кінцевому рахунку, якщо більш уважно прочитати МСА, то стає зрозумілим: у них взагалі відсутнє універсальне поняття аудиту. Натомість розглядаються суттєві аспекти складання аудиторського висновку та інших документів за наслідками перевірки фінансової звітності. При цьому використовується термінологія, яку досить складно пристосувати для визначення лаконічного поняття аудиту. Навіть в аспекті МСА все-таки залишається проблемним обмеження поняття аудиту за допомогою наведених вище термінів. У дійсності існує необхідність пошуку іншого більш змістовного терміна. Сам пошук потрібного терміна для визначення поняття аудиту не є складним завданням. Всього-на-всього потрібно звернути увагу на поняття аудиту в першій редакції Закону України "Про аудиторську діяльність". У цьому Законі існувало наступне поняття аудиту: «аудит - це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам». У наведеному понятті ключовим є термін "перевірка". При цьому досить стисло зазначено предмет та мету перевірки.	Одразу знайти в МСА (11) відповідь з приводу чого та на яких підставах надається впевненість при перевірці фінансової звітності не так вже й просто. В МСА 200 „Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту” зазначено, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. З точки зору МСА 200 такої довіри досягають через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності. При цьому підкреслюється, що така думка висловлюється стосовно того, чи подана фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію відповідно до концептуальної основи. В подальшому в МСА йде мова про те, що для висловлення зазначеної думки аудитор повинен отримати достатню впевненість. Згідно вимог МСА аудиторська думка повинна ґрунтуватися на отриманні достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Знайти змістовне та лаконічне поняття аудиту в МСА не так вже й просто. В першу чергу виникає питання щодо суттєвих ознак такого поняття та ключового терміна за допомогою якого логічно його визначати. В МСА ключовими термінами при розгляді аудиту є „висловлення думки”, „підвищення ступеня довіри”, „надання впевненості” та інші. Само собою зрозуміло, що досить абстрактним та сумнівним буде визначення аудиту за допомогою наведених вище ключових слів. Наприклад, аудит – це висловлення думки, або аудит – це надання впевненості, або аудит – це підвищення ступеня довіри або зменшення ризику. В той же час неможливо залишити поза увагою те, що згідно МСА для проведення аудиту використовуються досить складні аналітичні процедури. Здійснюється збирання, оцінка та використання певних аудиторських доказів. Зокрема, в МСА 200 прямо говориться, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази з метою зменшення аудиторського ризику до прийнятного рівня. Тобто, ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. В кінцевому рахунку, якщо більш уважно прочитати МСА, то стає зрозумілим, що в них взагалі відсутнє універсальне поняття аудиту. Натомість розглядаються суттєві аспекти складання аудиторського висновку та інших документів за наслідками перевірки фінансової звітності. При цьому використовується термінологія, яку досить складно пристосувати для визначення лаконічного поняття аудиту. Як не крути, навіть в аспекті МСА все таки залишається проблемним обмеження поняття аудиту за допомогою наведених вище термінів. В дійсності існує необхідність пошуку іншого більш змістовного терміна. Сам пошук потрібного терміна для визначення поняття аудиту не є складним завданням. Всього на всього потрібно звернути увагу на поняття аудиту в першій редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” (12). В цьому Законі існувало наступне поняття аудиту: „Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам”. В наведеному понятті ключовим терміном є термін «перевірка». При цьому досить стисло зазначено предмет та мету перевірки.

1	2
Використання терміна “перевірка” для визначення поняття аудиту цілком відповідає МСА. В правомірності такого підходу не так уже й складно переконатися при більш ґрунтовному ознайомленні з МСА. Зокрема, в МСА 200 розгляд аудиту стосовно висловлення незалежної думки та отримання достатньої впевненості здійснюється як процес виконання цілого комплексу аналогічних процедур у вигляді перевірки фінансової звітності шляхом збору, оцінки та використання аудиторських доказів. У цьому стандарті прямо зазначено, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Тобто ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. Такий підхід стосовно аудиту містять інші МСА, у першу чергу МСА 500 “Аудиторські докази” та МСА 520 “Аналітичні процедури”. Так, у МСА 500 наголошується, що в процесі розробки і виконання аналітичних процедур аудитор зобов’язаний брати до уваги доречність та достовірність інформації, що використовується як аудиторські докази. У свою чергу, в МСА 520 наведена інформація, що у будь-якому разі прийнятність конкретної аналітичної процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки ефективною вона буде для виявлення викривлень, яка окремо або разом із іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності. Таким чином, процес виконання аудитором аналітичних процедур стосовно фінансової звітності цілком логічно визначити одним терміном “перевірка”. Саме тому цілком справедливим є поява терміна “перевірка” в поясненнях до МСА 500. В цих поясненнях викладено наступне: “перевірка означає вивчення запитів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі або фізичний огляд активу. Перевірка записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерело отримання”. Водночас у наведених поясненнях термін “перевірка” пропонується вживати у досить вузькому значенні. Серед аудиторських процедур перевірка ставиться в один ряд із повторним обчисленням, спостереженням, зовнішнім підтвердженням, повторним виконанням, запитом та аналітичними процедурами. Тим самим штучно звужено використання терміна “перевірка”. У широкому розумінні перелічені аудиторські процедури цілком логічно вважати перевіркою. У тих же поясненнях термін “перевірка” доцільно замінити на термін “вивчення”. Саме за допомогою цього терміна у поясненнях і визначається таке поняття, як перевірка. Не тільки визначення поняття аудиту з використанням терміна “перевірка” відповідає вимогам МСА. Сама мета перевірки, яка наведена в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”, також відповідає МСА. Зазначене також стосується достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству фінансової звітності. Що стосується достовірності та відповідності чинно-му законодавству фінансової звітності, то це питання не є дискусійним. Із приводу цього в МСА говориться досить обширно у різних аспектах, що не потребує додаткових роз’яснень. Навіть у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” такий підхід при уточненні поняття аудиту залишено без змін. У той же час у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” поняття аудиту штучно доповнено додатковими суттєвими ознаками з деякими уточненнями. На сьогодні, у ст. 3 Закону України “Про аудиторську діяльність” викладено наступне:	Використання терміну “перевірка” для визначення поняття аудиту цілком відповідає МСА. В правомірності такого підходу не так вже й складно переконатися при більш ґрунтовному ознайомленні з МСА. Зокрема, в МСА 200 розгляд аудиту стосовно висловлення незалежної думки та отримання достатньої впевненості здійснюється як процес виконання цілого комплексу аналогічних процедур у вигляді перевірки фінансової звітності шляхом збору, оцінки та використання аудиторських доказів. В цьому стандарті прямо зазначено, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Тобто, ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. Такий підхід стосовно аудиту містять інші МСА, в першу чергу МСА 500 “Аудиторські докази” та МСА 520 “Аналітичні процедури”. Так в МСА 500 наголошується на тому, що у процесі розробки і виконання аналітичних процедур аудитор зобов’язаний брати до уваги доречність та достовірність інформації, що використовується як аудиторські докази. В свою чергу, МСА 520 звертає увагу на те, що в будь-якому разі прийнятність конкретної аналітичної процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки ефективною вона буде для виявлення викривлень, яка окремо або разом з іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності. Таким чином, процес виконання аудитором аналітичних процедур стосовно фінансової звітності цілком логічно визначити одним терміном – “перевірка”. Саме тому цілком справедливим є поява терміну “перевірка” в поясненнях до МСА 500. В цих поясненнях викладено наступне: “Перевірка означає вивчення запитів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі або фізичний огляд активу. Перевірка записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерело отримання”. В той же час, в наведених поясненнях термін “перевірка” пропонується вживати у досить вузькому значенні. Серед аудиторських процедур перевірка ставиться в один ряд з повторним обчисленням, спостереженням, зовнішнім підтвердженням, повторним виконанням, запитом та аналітичними процедурами. Тим самим штучно звужено використання терміну “перевірка”. В широкому розумінні, перелічені аудиторські процедури цілком логічно вважати перевіркою. У тих же поясненнях термін “перевірка” доцільно замінити на термін “вивчення”. Саме за допомогою цього терміну у поясненнях і визначається таке поняття, як перевірка. Не тільки визначення поняття аудиту з використанням терміну “перевірка” відповідає вимогам МСА. Сама мета перевірки, яка наведена в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” також відповідає МСА. Зазначене також стосується достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству фінансової звітності. Що стосується достовірності та відповідності чинно-му законодавству фінансової звітності, то це питання не є дискусійним (13-15). З приводу цього в МСА говориться досить обширно в різних аспектах, що не потребує додаткових роз’яснень. Навіть в нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” такий підхід при уточненні поняття аудиту залишено без змін. В той же час у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” поняття аудиту штучно доповнено додатковими суттєвими ознаками з деякими уточненнями. На сьогодні, в ст. 3 Закону України “Про аудиторську діяльність” викладено наступне:

1	2
„аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів” [5]. Само собою зрозуміло: будь-яка перевірка оформляється відповідним документом, що містить певну думку перевіряючого стосовно предмета перевірки. Тому подібного роду уточнення при визначенні суті аудиту є зайвими. З позиції МСА висловлення незалежної думки аудитора не є суттєвою ознакою аудиту, а значною мірою характеризує сам процес аудиту та зміст аудиторського висновку, який містить у собі певну думку аудитора. Якщо звернутися до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, то в концептуальній основі складання та подання фінансових звітів однією з основних якісних характеристик фінансових звітів є повнота. Її сутність у тому, що інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних із її отриманням. Натомість у МСА більш суттєвою ознакою аудиту визначено отримання достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Саме таку вимогу стосовно мети аудиту та аудиторської думки містить МСА 200. Серед цілей аудиту цей МСА також називає підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Якщо бути послідовними, то виникає питання щодо необхідності доповнення поняття аудиту не тільки такою ознакою, як висловлення незалежної думки аудитора, а також ознаками щодо отримання достатньої впевненості та підвищення ступеня довіри до фінансової звітності. Зрозуміло, що за наявності перелічених ознак поняття аудиту просто втратить свою сутність. Окрім того, в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” зник термін „повнота”. Його замінили уточненням того, що фінансова звітність повинна в усіх суттєвих аспектах відповідати вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів. Наявність у фінансовій звітності всіх суттєвих аспектів і свідчить про її повноту. Пристосовувати зайвий раз поняття аудиту до термінології МСА немає ніякої потреби. Такі уточнення доцільно робити при викладенні порядку проведення аудиторської перевірки та визначенні змісту аудиторського висновку. В останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” всетаки вживається термін „повнота”, але в іншій статті, в якій йде мова стосовно обов'язкового проведення аудиту. Зазначений термін у такому контексті вживається в цілому ряді законів та нормативно-правових актів. Зокрема, у Господарському кодексі України (ст. 90), Законі України „Про господарські товариства” (ст. 18), Законі України „Про акціонерні товариства” (ст. 75) та ін. У Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” також йде мова стосовно такого принципу бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як повне висвітлення. Правда, сам зміст повного висвітлення має модифікований вигляд у порівнянні з концептуальною основою складання та подання фінансових звітів. Хоча значною мірою наведені тлумачення співпадають. Досить показовим є той факт, що у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) водночас вживаються обидва терміни. Коли визначається мета складання фінансової звітності, звертається увага на її повноту. Натомість стосовно принципів підготовки фінансової звітності вживається термін „повнота висвітлення”.	„Аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів”. Само собою зрозуміло, що будь-яка перевірка оформляється відповідним документом, який містить певну думку перевіряючого стосовно предмету перевірки. Тому подібного роду уточнення при визначенні суті аудиту є зайвими. З позиції МСА висловлення незалежної думки аудитора не є суттєвою ознакою аудиту, а в значній мірі характеризує сам процес аудиту та зміст аудиторського висновку, який містить в собі певну думку аудитора. Натомість в МСА більш суттєвою ознакою аудиту визначено отримання достатньої впевненості у тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Саме таку вимогу стосовно мети аудиту та аудиторської думки містить МСА 200. Серед мети аудиту цей МСА також називає підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Якщо бути послідовним, то виникає питання щодо необхідності доповнення поняття аудиту не тільки такою ознакою, як висловлення незалежної думки аудитора, а також ознаками щодо отримання достатньої впевненості та підвищення ступеня довіри до фінансової звітності. Зрозуміло, що за наявності перелічених ознак поняття аудиту просто втратить свою сутність. Окрім того, поняття аудиту в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” зник термін „повнота”. Його замінили уточненням того, що фінансова звітність повинна в усіх суттєвих аспектах відповідати вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. Наявність у фінансовій звітності усіх суттєвих аспектів і свідчить про її повноту. Пристосовувати зайвий раз поняття аудиту до термінології МСА не має ніякої потреби. Такі уточнення доцільно робити при викладенні порядку проведення аудиторської перевірки та визначенні змісту аудиторського висновку. Як не дивно, а в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” все таки вживається термін „повнота”, але в іншій статті, в якій йде мова стосовно обов'язкового проведення аудиту. Зазначений термін в такому контексті вживається в цілому ряді законів та нормативно-правових актів. Зокрема, в Господарському Кодексі України (ст. 90), Законі України „Про господарські товариства” (ст. 18), Законі України „Про акціонерні товариства” (ст. 75) та інших (16-18). Якщо звернутися до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку то в концептуальній основі складання та подання фінансових звітів однією з основних якісних характеристик фінансових звітів є повнота. Її сутність полягає в тому, що інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних з її отриманням (19). В Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” також йде мова стосовно такого принципу бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як повне висвітлення. Правда, сам зміст повного висвітлення має модифікований вигляд у порівнянні з концептуальною основою складання та подання фінансових звітів. Хоча, в значній мірі наведені тлумачення співпадають (20). Досить показовим є той факт, що в П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” одночасно вживаються обидва терміни. Коли визначається мета складання фінансової звітності звертається увага на її повноту. Натомість, стосовно принципів підготовки фінансової звітності вживається термін „повнота висвітлення” (21).

1	2
З наведеного вище можна зробити висновок, що повнота фінансової звітності становить одну з основних якісних характеристик та принципів підготовки фінансової звітності. Залишити цей принцип поза увагою або оминути його під час визначення поняття аудиту є абсолютно недоречним. Після ознайомлення з наведеними нормативно-правовими документами стає зрозумілим, що в останній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” у понятті аудиту замінили терміном “повнота” на його визначення у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та не у повному обсязі. Подібним чином з’явився у Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” штучно сконструйований термін “повнота висвітлення”. Під час застосування цього терміна залишається незрозумілим, чим відрізняється термін “повнота” від терміна “повнота висвітлення”. Це не що інше, як масло масляне, саме тому в П(С)БО вживають термін “повнота”, а також “повноту висвітлення”. Характерно, що такі якісні характеристики бухгалтерського обліку і фінансової звітності, як достовірність, повнота і відповідність законодавству, застосовуються в багатьох країнах світу протягом тривалого часу. У радянському бухгалтерському обліку та обліку інших соціалістичних країн наведеним поняттям також залишали відповідне місце. В кінцевому рахунку виникає питання, чому за таких обставин окремі фахівці вносять суперечливі та неузгоджені тлумачення у нормативно-правові акти. Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Вся проблема полягає у тому, що спроби винайти якусь новизну і бути оригінальним із наукових праць необґрунтовано переносяться у нормативно-правові акти. В результаті втрачається не тільки узгодженість та стабільність у застосуванні різного роду термінів і понять, а зводиться нанівець ефективність самих нормативно-правових актів. Не став винятком у цьому відношенні і Закон України “Про аудиторську діяльність”. Окрім поняття аудиту, критичної оцінки потребують й інші норми. Будемо плекати надію, що вагоме слово з цієї проблематики скажуть не тільки вчені, а також практикуючі аудитори. В якості підсумку нашої публікації зазначимо, що поняття аудиту, яке міститься в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”, повністю відповідає МСА і не потребує зайвих уточнень. Подібні уточнення тільки вносять плутанину в розуміння суті аудиту. Ототожнюють поняття аудиту як перевірки з порядком проведення такої перевірки. Якщо бути більш точним, то з окремими аспектами перевірки фінансової звітності аудитором. У зв’язку з цим приведення Закону України “Про аудиторську діяльність” у належний стан є актуальним завданням сьогодення.	З наведених вище нормативно-правових актів вбачається, що повнота фінансової звітності становить одну із основних якісних характеристик та принципів підготовки фінансової звітності. Залишити цей принцип поза увагою або оминути його при визначення поняття аудиту є абсолютно недоречним. Після ознайомлення з наведеними нормативно-правовими документами стає зрозумілим, що в останній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” в понятті аудиту замінили терміном “повнота” на його визначення в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і то не в повному обсязі. Зробили на всяк випадок з метою оригінальності. Подібним чином, з’явився в Законі України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність” штучно сконструйований термін “повнота висвітлення”. При застосуванні цього терміну залишається незрозумілим чим відрізняється термін “повнота” від терміну “повнота висвітлення”. Це не що інше, як масло масляне, саме тому, в П(С)БО 1 в одному місці вживають термін “повнота”, а в іншому йде мова про “повноту висвітлення”. Характерно, що такі якісні характеристики бухгалтерського обліку і фінансової звітності, як достовірність, повнота і відповідність законодавству застосовуються в багатьох країнах світу протягом тривалого часу. В радянському бухгалтерському обліку та обліку інших соціалістичних країн наведені поняття також залишали відповідне місце. В кінцевому рахунку виникає питання чому за таких обставин окремі фахівці вносять суперечливі та неузгоджені тлумачення в нормативно-правові акти. Вся проблема полягає в тому, що спроби винайти якусь новизну і бути оригінальним з наукових праць необґрунтовано переносяться в нормативно-правові акти. В результаті втрачається не тільки узгодженість та стабільність в застосуванні різного роду термінів і понять, а зводиться нанівець ефективність самих нормативно-правових актів. Не став винятком у цьому відношенні і Закон України “Про аудиторську діяльність”. Окрім поняття аудиту критичної оцінки потребують інші норми. Будемо плекати надію, що вагоме слово з цієї проблематики скажуть не тільки вчені, а також практикуючі аудитори. В якості підсумку нашої публікації зазначимо, що поняття аудиту, яке міститься в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” повністю відповідає МСА і не потребує зайвих уточнень. Такі уточнення тільки вносять плутанину в розуміння суті аудиту. Ототожнюють поняття аудиту як перевірки з порядком проведення такої перевірки. Якщо бути більш точним, то з окремими аспектами перевірки фінансової звітності аудитором. У зв’язку з цим приведення Закону України “Про аудиторську діяльність” в належний стан є актуальним завданням сьогодення.

ЯК ОРЕНДАРЮ ЗАХИСТИТИ В СУДІ ПРАВО НА ПОНОВЛЕННЯ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ?

Як захистити переважне право орендаря на поновлення договору оренди земельної ділянки у разі ухилення орендодавця – ради від укладення додаткової угоди? Які способи захисту мають бути застосовані?

Є досить поширеною ситуація, коли орендар після закінчення строку договору оренди продовжує користуватися земельною ділянкою та сплачувати орендну плату, а також робить всі залежні від нього дії для пролонгації договору: направляє клопотання до ради, розробляє технічну документацію на відновлення меж земельної ділянки в натурі, тощо. Законом України «Про оренду землі» встановлюється місячний термін для розгляду орендодавцем листа-повідомлення з проектом додаткової угоди та реагування на це повідомлення (ч. 5 ст. 33 Закону «Про оренду землі»). Проте нерідко виникають ситуації, коли місцева рада пропускає термін для відповіді, а через деякий час заявляє вимоги орендарю щодо звільнення останнім земельної ділянки.

Відповідно до ч. 1 ст. 33 Закону України «Про оренду землі» «орендар, який належно виконував обов'язки за умовами договору, має переважне право перед іншими особами на укладення договору оренди землі на новий строк (поновлення договору оренди землі)».

Відповідно до ч. 6 ст. 33, «у разі якщо орендар продовжує користуватися земельною ділянкою після закінчення строку договору оренди і за відсутності протягом одного місяця після закінчення строку договору листа-повідомлення орендодавця про заперечення у поновленні договору оренди землі такий договір **вважається поновленим** на той самий строк і на тих самих умовах, які були передбачені договором».

Якщо договір оренди «вважається» поновленим, не зовсім зрозумілим є припис тієї ж ч. 6 ст. 33 Закону про те, що «у цьому випадку укладання додаткової угоди про поновлення договору оренди землі здійснюється із:

- власником земельної ділянки (щодо земель приватної власності);
- уповноваженим керівником органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування без прийняття рішення органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування про поновлення договору

оренди землі (щодо земель державної або комунальної власності)».

Справді, в укладенні такої угоди немає необхідності, оскільки договір вважається поновленим **на тих же самих умовах**.

Отже, основним проблемним питанням є наступне: які способи захисту мають бути застосовані для захисту права орендаря на поновлення договору.

Виходячи з аналізу судової практики, зазвичай орендодавці звертаються до суду з такими позовними вимогами: визнати укладеним договір про поновлення договору оренди земельної ділянки, або визнати договір оренди земельної ділянки поновленим та зобов'язати раду погодити договір про поновлення договору оренди земельної ділянки.

Наріжним каменем даної ситуації є те, що ні у ст. 16 Цивільного кодексу, ні у ст. 152 Земельного кодексу не передбачено такого способу захисту прав, як «визнання договору укладеним». На підставі цього суди касаційної інстанції практично у кожному випадку приймають рішення не на користь орендаря. Логіка, за якою касаційні суди обмежують коло способів судового захисту лише до тих, які чітко визначені в законодавстві, не є зрозумілою. Тим більше, що статтею 16 Цивільного кодексу передбачений такий спосіб захисту, як «зміна правовідношення». Отже, потрібно визначити, яким же чином захистити права орендаря у межах «законних» способів захисту.

1. Перший варіант вирішення даного питання – **вимагати з відповідної ради виконання її обов'язку** щодо підписання додаткової угоди, як такого, що виник на підставі норми закону (ст. 33 Закону «Про оренду землі»).

2. Другий варіант – **визнати право оренди** як таке, що виникло на підставі:

- 1) договору оренди, вже укладеного з радою;
- 2) норми закону (ст. 33 Закону «Про оренду землі»), яка визнає договір оренди поновленим на той самий строк і на тих самих умовах у разі відсутності заперечення орендодавця протягом місяця.

Матеріал підготувала:

*редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян*

УХИЛЕННЯ ВЛАСНИКІВ ВІД РЕЄСТРАЦІЇ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЛІ: ЯК ОБІЙТИ ЗАКОНОДАВСТВО

Досить цікавою є судова практика з приводу ухилення сторін від реєстрації договору оренди земельної ділянки. Ст. 18 Закону України "Про оренду землі" року визначає, що договір оренди землі набирає чинності після його дер-жавної реєстрації. Тоді питання, а що робити у випадку, якщо потенційний орендодавець забере свою заяву про реєстрацію договору оренди, після того, як потенційним орендарем уже були здійснені всі підготовчі заходи щодо укладення такого договору, які коштують чимало.

Зокрема, у постанові Харківського окружного адміністративного суду від 18 серпня 2010 р. по справі за позовом до філії Центру ДЗК про зобов'язання зареєструвати договори оренди землі (всього 6 договорів) з громадянами-власниками земельних ділянок. Щодо суті справи, потенційний орендар, агрохолдингова компанія, домовився з близько 40 власниками земельних ділянок про оренду. Відтак, вже на стадії реєстрації такого договору 6 осіб відкликали свої заяви. Суд відмовив у задоволенні позовних вимог, оскільки реєстрація договорів оренди відбувалася без згоди власників земельних ділянок.

На наш погляд, у вищезазначеній та аналогічній справах допускається неправильне трактування положень законодавства.

Так, Закон України «Про оренду землі», який встановив правила щодо оформлення договору оренди, був прийнятий 6 жовтня 1998 р. до чинного Циві-

льного кодексу, а саме, 1998 р.. На той час діяв ще Цивільний кодекс УРСР 1963 р.. Відповідно до ст. 16 закону «договір оренди земельної ділянки набирає чинності після досягнення домовленості з усіх істотних умов, підписання його сторонами і державної реєстрації». Відповідно до ст. 18 «укладений договір оренди земельної ділянки підлягає державній реєстрації». Закон «Про оренду землі» явно розрізняє моменти укладення договору та набрання ним чинності, що ставить під питання роль державної реєстрації такого договору. Цивільний кодекс УРСР 1963 р. не передбачав такої форми договору, як державна реєстрація. Відповідно до ч. 4 ст. 15 Закону «у разі згоди орендодавця надати земельну ділянку в оренду сторони укладають договір, в якому обумовлюють істотні та інші умови оренди землі».

Отже, робимо висновок про те, що укладення договору означало просто підписання його тексту, тобто досягнення домовленості щодо істотних умов, а вже потім «укладений, але не чинний» договір вступав у силу після його державної реєстрації. Таке тлумачення законодавства можна використати і в судовому розгляді.

Матеріал підготувала:

*редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян*

Аудиторська фірма «Аналітик» пропонує аутсорсинг бухгалтерських послуг!

Аутсорсинг бухгалтерського обліку – це передача ведення бухгалтерського обліку сторонній фірмі.

Які ж переваги аутсорсингу бухгалтерських послуг?**1. Значна (!) економія коштів на ведення бухобліку:**

- економія за бухгалтерські послуги, за які **Ви нам платитимете принаймні на 1000 гривень менше, ніж штатному бухгалтеру;**
- економія на програмне забезпечення (1С, Медок, Ліга Закон тощо);
- економія на утримання офісу, комп'ютерної техніки.

2. Відтепер податкові та інші інспекції – це наші проблеми!

Ми беремо на себе повну матеріальну відповідальність за якість наданих бухгалтерських послуг, включаючи можливі санкції.

3. З нами Ви можете забути про головний біль з постійними пошуками бухгалтера, який у будь-який час може піти від Вас на іншу роботу.**4. Ми не йдемо у відпустку та не беремо лікарняний. Наша фірма справді гарантує безперервне та якісне ведення бухгалтерського обліку.**

І нарешті – з нами Ви не тільки отримаєте якісні бухгалтерські послуги. За додатковою домовленістю ми забезпечимо Вас необхідними податковими, юридичними консультаціями, аудиторськими послугами різного характеру.

Все що Вам потрібно – це:

- періодично передавати нам первинну бухгалтерську документацію;
- щомісячно отримувати від нас інформацію про податки та інші обов'язкові платежі;
- укласти із нами договір.

Зробіть вибір, вигідний для Вас!

(044)278-05-88

(097)178-90-89

(066)178-20-42

www.af-analitik.com.ua