



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 1/3'2018

(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.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

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 № 29 від 21 грудня

2017 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 45 від 21 грудня 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 24.01.2018

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", 2018
© "Економіка. Фінанси. Право",
2018

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

О.Г. ДЕНИСЮК, В.В. БУЖИМСЬКИЙ. Формування та оцінка підприємницького потенціалу підприємств харчової промисловості	4
А.О. НАТОРІНА, М.В. ЛЕВІНА. Higher education funding: European practice	11
В.С. ПОГОРЄЛОВ. Особливості оцінки фінансового стану місцевих бюджетів: досвід України	15
О.В. ПОЛОУС, А.В. ЛИСТОПАДОВА. Особливості функціонування логістичних систем на мега-, макро- та мікрорівні	20
Н.Б. ТАТАРИН, Л.Б. ДЖУГАН. Місцеві бюджети в контексті фінансової децентралізації	25
Т.Є. ТЕРЕЩЕНКО, І.С. ПАШИКЯН. Використання рейтингового методу для оцінки ризиків страхової компанії	29
Н.В. УШЕНКО, А.В. КРИВОХИЖА. Ціноутворення послуг авіап перевезень лоу-кост компаніями	34
М.С. ЯЦЕНКО, О.А. БЕСПАЛА, Л.С. СІВОВА. Інноваційний потенціал підприємства як фактор розвитку виробництва та підвищення його конкурентоспроможності	38
С.О. ЄРМАК, Р.О. ГРИГОРЕНКО. Трудова міграція як фактор інноваційного розвитку країни та регіонів	43
Є.А. ІВЧЕНКО. Організаційно-економічний механізм управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства	47
Г.О. ШВИДАНЕНКО, Є.К. КУЦЕНКО. Діагностика бізнес-діяльності телекомунікаційних підприємств України	54

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

Огляд актуальних новин законодавства, що вступили в дію з січня 2018 р.	63
Спростування плагіату	75
А. ТУМАНЯН. Аналітичний огляд статті "Auditor reporting standards implementation: key audit matters" ("Реалізація стандартів звітності аудиторів: ключові питання аудиту")	76

ДЕНИСЮК

Олена Григорівна
delenash@ukr.net

УДК 338.4:664

БУЖИМСЬКИЙ

Віктор Вадимович
katya_buga@ukr.netФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА
ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІFORMATION AND EVALUATION OF THE
ENTREPRENEURIAL POTENTIAL OF
FOOD INDUSTRY ENTERPRISESк.е.н., доцент,
Житомирський державний
технологічний університетстудент, Житомирський
державний технологічний
університет

У статті розглянуто сутність підприємницького потенціалу підприємства. Виділено складові сукупного потенціалу підприємства, які формують його підприємницький потенціал. Авторами обґрунтовано основні показники та проведено оцінку підприємницького потенціалу підприємств харчової промисловості.

В статье рассмотрена сущность предпринимательского потенциала предприятия. Выделены составляющие совокупного потенциала предприятия, которые формируют его предпринимательский потенциал. Авторами обоснованы основные показатели и проведена оценка предпринимательского потенциала предприятий пищевой промышленности.

The essence of entrepreneurial potential of the enterprise is considered in the article. The components of the enterprise's general potential, which form its business potential, are highlighted. The main indicators are substantiated and evaluation of the entrepreneurial potential of food industry enterprises is made by the authors.

Ключові слова: потенціал, підприємництво, підприємницький потенціал, майновий потенціал, сукупний потенціал, інтегральні індекси

Ключевые слова: потенциал, предпринимательство, предпринимательский потенциал, имущественный потенциал, совокупный потенциал, интегральные индексы

Keywords: potential, entrepreneurship, entrepreneurial potential, property potential, general potential, integral indices

ВСТУП

Підприємницьке управління в сьогоденні умовах господарювання стає засобом підтримки конкурентоспроможності підприємств як елемент постійного пошуку та отримання серії конкурентних переваг, що змінюють одна одну. В цих умовах вагомим значення набуває вивчення процесу формування та оцінки підприємницького потенціалу підприємства. За даними науко-метричної бази даних Scopus, з року в рік, зростає кількість публікацій в сфері підприємництва. Так, за результатами 2007 р. їх налічувалось 112 одиниць, 2012 р. – 227 од., 2017 р. – 360 од. Серед закордонних науковців, які вивчали питання підприємництва, підприємницької діяльності, підприємницького потенціалу виокремимо дослідження Audretsch D.B., Urbano D., Anderson A.R., Ratten V., Dana L.P., Link A.N., Thurik R., Kraus S., Linan F., Minniti M., Wright M., Kautonen T., Shane S. Якщо розглянути публікації з географічної точки зору, то найбільше досліджень у цій сфері здійснюється науковцями США, Великобританії, Німеччині та Іспанії (протягом 1985-2018 р. 832 од. публікацій, 476 од., 214 од. та 203 од. відповідно).

Науковці розглядають підприємницький потенціал як на рівні держави, регіону, так і на рівні окремих підприємств чи підприємців-фізичних осіб. Питання підприємницької діяльності вивчаються й вітчизняними теоретиками та практиками. Так, вивченню під-

приємницького потенціалу присвячені дослідження Репіної І.М., Краснокутської Н.С., Чернеги В.В., Миргородської А.П., Комеліна О.В., Череп А.В., Мартиненко М.М., Забедю М.С. та інших. Проте дискусійними на сьогодні залишаються питання сутності підприємницького потенціалу, його складових та визначення системи показників його оцінки.

МЕТА РОБОТИ полягає у розкритті сутності підприємницького потенціалу підприємства, визначенні складових, з яких він формується, та розробленні системи показників для його оцінки на рівні галузі та окремого підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячені предмету дослідження, матеріали періодичних видань, статистичні дані, інтернет-ресурси та нормативно-правові акти. В роботі були використані методи порівняння та узагальнення, аналізу та синтезу, системний підхід, статистичні методи тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Одним з основних факторів виробництва є підприємницькі здібності. Традиційно їх носієм вважається людина, яка має творчі або креативні здібності, вміє нестандартно вирішувати проблеми, генеруючи принципово нові ідеї, тобто людина-новатор. Відповідно до цього, вважають, що поняття «підприємницький

потенціал» притаманно його традиційним носіям: підприємцям; менеджерам; групам осіб, що займаються певними інноваційними проектами; персоналу підприємства; трудовим ресурсам регіону, країни тощо. В цьому контексті, його сутність розкривається через характерні риси людини-підприємця: схильність до ризику, нестандартне мислення, рішучість, високий рівень активності, професіоналізм, відповідальність тощо. Основними напрямками реалізації підприємницького потенціалу людей в економіці виступають:

створення та ведення власного бізнесу для підприємців, підприємницьке управління великими компаніями для менеджерів; впровадження внутрішнього підприємництва для персоналу підприємств.

Певні труднощі виникають при розкритті сутності підприємницького потенціалу підприємства. В науковій літературі немає єдиного погляду на сутність поняття «підприємницький потенціал», а також чіткого визначення його складових та носіїв (табл. 1).

Таблиця 1

Коротка характеристика визначень категорії «підприємницький потенціал»

Автор	Визначення	Складові	Носій
Краснокутська Н.С. [1]	Сукупність здібностей, знань і навичок фізичних осіб щодо здійснення підприємницької діяльності	Кадровий та управлінський потенціал	Персонал підприємства
Березин О.В. [2]	Здібності, навички, інтуїція керівника, схильність його до ризику, вміння використовувати існуючу економічну ситуацію з метою отримання максимальних вигод для підприємства або створення оптимальних умов для його подальшого розвитку	Управлінський потенціал	Керівники підприємства
Федонін О.С. [3]	Інтегроване відображення (оцінка) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні і суспільні інтереси	Науково-технічний, управлінський, маркетинговий, логістичний, трудовий, інфраструктурний, інформаційний потенціал	Персонал підприємства, інфраструктура, організаційна структура
Олексюк О.І. [4]	Максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень	Потенціал підприємства як соціально-економічної системи	Підприємство як соціально-економічна система
Бутенко А.І. [5]	Комплексне, обумовлене економічними, соціальними та інституціональними факторами явище, що відображає сукупність рамок умов підприємницької діяльності, наявність ресурсів і можливостей займатися цією діяльністю, схильність населення регіону до цієї діяльності, її реалізовану в певному періоді підприємницьку активність населення	Трудовий потенціал, ресурсний потенціал	Трудові ресурси регіонів та ресурси, необхідні для здійснення підприємницької діяльності
Репіна І.М. [6]	Сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. ін.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства	Сукупний потенціал підприємства	Підприємство як суб'єкт підприємницької діяльності

Як бачимо, думки вчених різняться як з приводу складових підприємницького потенціалу, так і з приводу його носія. З вище викладеного, може здатися, що підприємницький потенціал підприємства, це складова його трудового та управлінського потенціалу, а складові, що формують майновий потенціал підприємства, не мають відношення до цього поняття та не приймають участі в його формуванні. На нашу

думку, це помилкове уявлення, і ми підтримуємо думку Репіної І.М., щодо сутності, складових та носія підприємницького потенціалу на рівні підприємства.

Не викликає сумнівів, що для розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал підприємства» необхідно розглянути сутність понять «підприємництво» та «майновий потенціал підприємства». Підприємництво – це самостійна, ініціативна, система-

тична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємствами) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [7]. Майновий потенціал підприємства – сукупність можливостей майнових об'єктів, які контролюються підприємством в результаті минулих подій, функціонують у матеріальній, нематеріальній, фінансовій формах та, системно використовуючи які в господарській діяльності, підприємство очікує отримати економічні вигоди, включаючи синергетичний ефект, в майбутньому у формі чистого доходу, доданої вартості, чистого прибутку та власного капіталу [8, с. 8]. Виходячи з наведених визначень, можна зробити наступні висновки:

по-перше, підприємство як господарюючий суб'єкт є суб'єктом підприємництва (крім некомерційних підприємств, метою господарювання яких не є отримання прибутку), отже, є носієм підприємницького потенціалу;

по-друге, в процесі використання майнового потенціалу підприємство очікує отримати економічні вигоди, у тому числі прибуток, тому при розкритті сутності та складових підприємницького потенціалу слід враховувати його сукупний потенціал, а не тільки трудовий та управлінський.

Саме тому, під підприємницьким потенціалом підприємства ми розуміємо сукупність наявних і потенційних можливостей та ресурсів, які контролюються підприємством в результаті минулих подій, ініціативне, самостійне, систематичне, на власний ризик використання яких має на меті досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Крім того слід зазначити, що підприємницький, як і сукупний, потенціал підприємства є відкритою системою, тому на його формування та ефективне використання будуть впливати зовнішні чинники, зокрема: науково-технічний прогрес, розвиток потреб та уподобань споживачів, економічна політика держави, процеси глобалізації тощо. Тому при визначенні його складових необхідно враховувати ситуаційно-ринкову складову, яка визначається як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Тобто, залежно від ситуації, що складається у зовнішньому та внутрішньому середовищах функціонування підприємств, складовими підприємницького потенціалу підприємства можуть бути як сукупний потенціал всього підприємства, так і потенціал його окремих структурних підрозділів, як і окремі складові сукупного потенціалу, так і декілька його складових в різних комбінаціях, але у будь-якому випадку основною складовою буде кадровий (трудовий) потенціал підприємства.

Виходячи з мети та завдань нашого дослідження, а саме: розробити систему показників для оцінки підприємницького потенціалу на рівні харчової промисловості та окремого підприємства, з метою обмеження глибини дослідження, виділимо основні складові сукупного потенціалу досліджуваної галузі та підприємства, що, на нашу думку, є основними при формуванні підприємницького потенціалу. Це будуть наступні складові: виробничий потенціал, фінансовий

потенціал, майновий потенціал, інноваційний потенціал, трудовий потенціал.

Одним із найчастіше використовуваних методів узагальнюючої оцінки стану та розвитку економічних явищ та процесів є інтегральні індекси. Інтегральні індекси (I_i) розраховуються як середня геометрична з індексів зміни окремих показників стану і розвитку:

$$I_i = \sqrt[n]{I_1 \times I_2 \times \dots \times I_n} \quad (1)$$

де $I_1, I_2, \dots, I_n$ розраховуються як відношення відповідних показників стану та розвитку економічного явища або процесу у звітному періоді до базового.

Такий підхід дає можливість: інтегрувати в один показник сукупність показників без використання їх значущості (ваги), з якою вони мають включатися в інтегральний індекс; привести до єдиного знаменника показники, що вимірюються в різних одиницях; забезпечити врахування динаміки окремих показників [9].

Для інтеграційної оцінки підприємницького потенціалу харчової промисловості України відповідно до обраних складових, пропонуємо наступну систему показників (табл. 2).

У табл. 3 наведено розраховані нами, на підставі інформації Державної служби статистики України, показники оцінки підприємницького потенціалу підприємств харчової промисловості України у 2014-2016 рр.

За показниками наведеними у табл. 3 можна зробити наступні висновки:

1. Розвиток виробничого потенціалу харчової промисловості України характеризується наступними показниками:

1.1. Кількість підприємств галузі зросла у 2015 р. порівняно із 2014 р. на 4%, а у 2016 р. порівняно із 2015 р. скоротилася на 5%. Така тенденція пояснюється ускладненням економічної ситуації, що призвела до ліквідації, реорганізації та реструктуризації збиткових підприємств галузі.

1.2. Частка підприємств галузі в загальній кількості підприємств промисловості має тенденцію до зростання на 1 % як у 2015 р. порівняно із 2014 р., так і у 2016 р. порівняно із 2015 р. Це свідчить про те, що скорочення кількості суб'єктів господарювання у 2016 р. в галузі йде значно меншими темпами ніж скорочення кількості підприємств промисловості в цілому.

1.3. Зростання обсягів реалізованої продукції складо у 2015 р. порівняно із 2014 р. 27%, а у 2016 р. порівняно із 2015 р. – 23%. Така ситуація пояснюється передусім зростанням цін на продукцію підприємств харчової промисловості ніж зростанням обсягів виробництва у натуральному вираженні.

1.4. Середній обсяг реалізації продукції на одне підприємство внаслідок скорочення їх чисельності та зростання загального обсягу реалізації продукції за галуззю в цілому має тенденцію до зростання: на 22% у 2015 р. порівняно із 2014 р., та на 31% у 2016 р. порівняно із 2015 р.

Таблиця 2

Система показників оцінки підприємницького потенціалу галузі

Складові підприємницького потенціалу галузі	Показники
1. Виробничий потенціал	Кількість підприємств галузі
	Частка підприємств галузі в загальній кількості підприємств
	Обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі
	Середній обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі в розрахунку на одне підприємство
2. Фінансовий потенціал	Коефіцієнт автономії
	Коефіцієнт ліквідності (платоспроможності)
	Співвідношення власних та позикових коштів
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
3. Майновий потенціал	Фондовіддача (віддача основних засобів та нематеріальних активів)
	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів
	Продуктивність праці найнятих працівників
	Рентабельність діяльності
4. Інноваційний потенціал	Кількість підприємств галузі, що впроваджували інновації
	Частка підприємств галузі, що впроваджували інновації в загальній кількості підприємств галузі
	Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність
	Витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення
5. Трудовий потенціал	Кількість зайнятих працівників на підприємствах галузі
	Частка зайнятих працівників на підприємствах галузі у загальній кількості зайнятих працівників у промисловості
	Середня чисельність найманих працівників на одному підприємстві галузі
	Соціальна привабливість підприємств галузі (відношення середньої заробітної плати в галузі до середньої заробітної плати в промисловості)

Таблиця 3

Показники оцінки підприємницького потенціалу харчової промисловості України у 2014-2016 рр.

[розраховано автором за [10, 11, 12]]

№ з/п	Показник	Значення показника			Індекси	
		2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6	7
1. Показники оцінки виробничого потенціалу галузі						
1.1	Кількість підприємств галузі, од.	15517	16157	15272	1,04	0,95
1.2	Частка підприємств галузі в загальній кількості підприємств, %	11,80	11,95	12,02	1,01	1,01
1.3	Обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі, млн. грн.	337158,7	427192,8	526860,9	1,27	1,23
1.4	Середній обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі в розрахунку на одне підприємство, млн. грн.	21,7	26,4	34,5	1,22	1,31
Інтегральний коефіцієнт оцінки виробничого потенціалу галузі					1,13	1,12
2. Показники оцінки фінансового потенціалу галузі						
2.1	Коефіцієнт автономії на кінець року	0,23	0,19	0,16	0,83	0,84
2.2	Коефіцієнт ліквідності (платоспроможності) на кінець року	0,95	0,96	0,89	1,01	0,93
2.3	Співвідношення власних та позикових коштів на кінець року	0,30	0,23	0,19	0,77	0,83
2.4	Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець року	0,06	0,05	0,04	0,83	0,80
Інтегральний коефіцієнт оцінки фінансового потенціалу галузі					0,86	0,85
3. Показники оцінки майнового потенціалу галузі						
3.1	Фондовіддача (віддача основних засобів та нематеріальних активів)	4,7	5,4	6,0	1,15	1,11
3.2	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	1,7	1,7	1,6	1,00	0,94

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
3.3	Продуктивність праці зайнятих працівників, млн. грн./ тис. осіб	961,1	1183,4	1679,5	1,23	1,42
3.4	Рентабельність діяльності підприємств галузі, %	6,1	5,1	3,0	0,84	0,59
<i>Інтегральний коефіцієнт оцінки майнового потенціалу галузі</i>					<i>1,05</i>	<i>0,97</i>
4. Показники оцінки інноваційного потенціалу галузі						
4.1	Кількість підприємств галузі, що впроваджували інновації, од.	334	178	170	0,53	0,96
4.2	Частка підприємств галузі, що впроваджували інновації в загальній кількості підприємств галузі, %	2,2	1,1	1,1	0,50	1,00
4.3	Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність, тис. грн.	2173609,8	1540271,7	2186483,3	0,71	1,42
4.4	Витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, тис. грн.	1872952,2	1328440,5	1977792,9	0,71	1,49
<i>Інтегральний коефіцієнт оцінки інноваційного потенціалу галузі</i>					<i>0,6</i>	<i>1,19</i>
5. Показники оцінки трудового потенціалу галузі						
5.1	Кількість зайнятих працівників на підприємствах галузі, тис. осіб	350,8	361,0	313,7	1,03	0,87
5.2	Частка зайнятих працівників на підприємствах галузі у загальній кількості зайнятих працівників у промисловості, %	14,4	16,0	14,4	1,11	0,90
5.3	Середня чисельність найманих працівників на одному підприємстві галузі, осіб.	23	22	21	0,96	0,95
5.4	Соціальна привабливість підприємств галузі (відношення середньої заробітної плати в галузі до середньої заробітної плати в промисловості)	0,84	0,87	0,88	1,04	1,01
<i>Інтегральний коефіцієнт оцінки трудового потенціалу</i>					<i>1,03</i>	<i>0,93</i>
<i>Інтегральний коефіцієнт оцінки підприємницького потенціалу</i>					<i>0,91</i>	<i>1,0</i>

Інтегральний коефіцієнт оцінки виробничого потенціалу харчової промисловості у 2014 р. дорівнює 1,13, а у 2016 р. – 1,23, що свідчить про нарощування виробничого потенціалу, але це збільшення відбувається за рахунок збільшення обсягів виробництва через зростання цін на продукцію промисловості при скороченні кількості суб'єктів господарювання.

2. Розвиток фінансового потенціалу харчової промисловості України характеризується наступними показниками:

2.1. Коефіцієнт автономії підприємств галузі має тенденцію до скорочення та знаходиться на рівні нижчому нормативних значень. При нормативному значенні від 0,4 до 0,6, у 2014 р. коефіцієнт автономії підприємств харчової промисловості склав 0,23, у 2015 р. – 0,19, у 2016 р. – 0,16. Така тенденція є негативною для підприємств і свідчить про скорочення частки власного капіталу та збільшення зобов'язань підприємств, що погіршує фінансовий стан підприємств галузі.

2.2 Коефіцієнт ліквідності (платоспроможності) при незначному зростанні у 2015 р. порівняно із 2014 р. (з 0,95 до 0,96), значно знизився у 2016 р. порівняно із 2015 р. – з 0,96 до 0,89. При нормативі від 1,5 до 2,5, але не менше 1, така тенденція під-

тверджує погіршення фінансового стану підприємств харчової промисловості.

2.3. Негативна тенденція прослідковується для показника співвідношення власних та запозичених коштів з 0,3 у 2014 р., до 0,19 у 2016 р.

2.4. Має тенденцію до скорочення і коефіцієнт абсолютної ліквідності від 0,06 у 2014 р. до 0,04 у 2016 р.

Інтегральний коефіцієнт оцінки фінансового стану у 2015 р. становив 0,86 і 0,85 у 2016 р., що свідчить про погіршення фінансового стану підприємств харчової промисловості на тлі загальної економічно-фінансової кризи в економіці України.

3. Розвиток майнового потенціалу підприємств харчової промисловості характеризується наступними показниками:

3.1. Фондовіддача основних засобів і нематеріальних активів підприємств харчової промисловості має тенденцію до зростання (на 15 % у 2015 р. порівняно з 2014 р. і на 11 % у 2016 р. порівняно із 2015 р.), це обумовлено зростанням обсягу реалізованої продукції галузі та скороченням залишкової вартості основних засобів і нематеріальних активів підприємств за рахунок їх зносу, тому при загальній позитивній тенденції, позитивно зростання цього показника одно-

значно оцінити неможливо.

3.2. Коефіцієнт оборотності при зростанні обсягів виробництва залишається практично незмінним, що свідчить про збільшення середнього залишку оборотних коштів більшими темпами ніж обсягів реалізації.

3.3. Значне зростання продуктивності праці обумовлено не тільки зростанням обсягів виробництва та реалізації, а також й скороченням чисельності працюючих.

3.4. Рентабельність діяльності підприємств галузі знизилася з 6,1 % у 2014 р. до 3,05 % у 2016 р., але в цілому має позитивне значення.

Інтегральний коефіцієнт майнового потенціалу у 2015 р. становив 1,05, у 2016 р. – 0,97, що свідчить про погіршення ефективності формування та використання даного виду потенціалу.

4. Інноваційний потенціал харчової промисловості України характеризується наступними показниками:

4.1. Кількість підприємств галузі, що впроваджували інновації у 2015 р. порівняно з 2014 р. скоротилася майже у 2 рази, при цьому у 2016 р. кількість інноваційно-активних підприємств скоротилася на 4 % порівняно із 2015 р.

4.2. Частка інноваційно-активних підприємств також зменшилася у 2015 р. порівняно з 2014 р. у 2 рази та залишилася незмінною у 2016 р. порівняно з 2015 р.

4.3. Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність скоротився на 29 % у 2015 р. порівняно з 2014 р., але у 2016 р. вже перевищив рівень 2014 р.

4.4. Витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення є складовою загальних витрат на інноваційну діяльність та мають аналогічну тенденцію.

Інтегральний коефіцієнт інноваційного потенціалу у 2015 р. склав 0,6, а у 2016 р. – 1,19, тобто при скороченні кількості інноваційних підприємств та збільшенні загальних витрат на інноваційну діяльність, це свідчить, що інноваційно-активні підприємства нарощують обсяги вкладень у інноваційну діяльність.

5. Розвиток трудового потенціалу харчової промисловості України характеризуються наступними показниками:

5.1. Загальна чисельність зайнятих у галузі при їх зростанні у 2015 р. порівняно із 2014 р., скоротилася у 2016 р. порівняно із 2015 р. на 13%.

5.2. Аналогічна ситуація з часткою зайнятих працівників на підприємствах галузі у загальній чисельності зайнятих у промисловості в цілому: збільшення у 2015 р. порівняно з 2014 р. (з 14,4 % до 16,0 %) і зниження у 2016 р. до рівня 2014 р.

5.3. Скорочення середньої чисельності найманих працівників на одному підприємстві галузі, свідчить про те, що скорочення загальної кількості працюючих в галузі відбувається не тільки за рахунок зменшення кількості підприємств, але й через скорочення чисельності працюючих на діючих підприємствах.

5.4. Показник соціальної привабливості галузі свідчить, що середня заробітна плата на підприємствах харчової промисловості є меншою ніж середня по промисловості, але поступово наближується до неї. Так, якщо у 2014 р. середня заробітна плата на підприємствах харчової промисловості була на 16 %

менша від середньої оплати праці у промисловості, то у 2016 р. – на 12%.

За результатами оцінки відзначимо, що інтегральний коефіцієнт оцінки трудового потенціалу у 2015 р. становив 1,03, а у 2016 р. – 0,93, що свідчить про погіршення ефективності процесу формування і використання трудового потенціалу харчової промисловості.

Інтегральний коефіцієнт оцінки підприємницького потенціалу у 2015 р. становив 0,91, що свідчить про погіршення процесів його формування і використання, а у 2016 р. він дорівнював 1,0, що говорить про відносну незмінність ефективності досліджуваних процесів і явищ у 2016 р. порівняно із 2015 р.

Запропонована система показників не є досконалою, значна кількість показників має суперечливу динаміку, але в цілому формує загальну уяву про використання методики інтегральних індексів для оцінки підприємницького потенціалу.

ВИСНОВКИ

Окреслимо основні результати проведених досліджень. Вважаємо, що підприємницький потенціал – це сукупність наявних і потенційних можливостей та ресурсів, які контролюються підприємством в результаті минулих подій, ініціативне, самостійне, систематичне, на власний ризик використання яких має на меті досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Нами систематизовано показники для оцінки підприємницького потенціалу за складовими сукупного потенціалу: виробничий (кількість підприємств галузі; частка підприємств галузі в загальній кількості підприємств; обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі; середній обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі в розрахунку на одне підприємство), фінансовий (коефіцієнт автономії; коефіцієнт ліквідності (платоспроможності); співвідношення власних та позикових коштів; коефіцієнт абсолютної ліквідності), майновий (фондовіддача (віддача основних засобів та нематеріальних активів); коефіцієнт оборотності оборотних коштів; продуктивність праці найнятих працівників; рентабельність діяльності), інноваційний (кількість підприємств галузі, що впроваджували інновації; частка підприємств галузі, що впроваджували інновації в загальній кількості підприємств галузі; загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність; витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення), трудовий (кількість зайнятих працівників на підприємствах галузі; частка зайнятих працівників на підприємствах галузі у загальній кількості зайнятих працівників у промисловості; середня чисельність найманих працівників на одному підприємстві галузі; соціальна привабливість підприємств галузі (відношення середньої заробітної плати в галузі до середньої заробітної плати в промисловості).

Подальші дослідження будуть спрямовані на побудову механізмів управління підприємницьким потенціалом підприємства та розробку паспорту його моніторингу.

Список використаних джерел

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства формування та оцінка. Навч. посібник / Н.С. Красно-

кутська – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

2. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізм формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.

3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

4. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.І. Олексюк // К., 2001. – 21 с.

5. Бутенко А.І. Потенціал підприємництва в парадигмі сталого розвитку регіонів України / А.І. Бутенко, Є.В. Лазаєва, І.М. Сараєва // Матеріали науково-практичної конференції, м. Одеса, 11-12 жовтня 2012 р. / ІПРЕЕД НАН України. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 166 с.

6. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при

Президентів України. – 1998. – №2. – С. 11-16.

7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

8. Денисюк О.Г. Майновий потенціал підприємства: сутність, відтворення, управління : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.Г. Денисюк // Укр. н.-д. ін-т продуктивності АПК. – К., 2010. – 21 с.

9. Интегральные показатели развития малого предпринимательства/ доклад по результатам проекта / В.В. Буев, С.В. Мигин и др. – М.: ООО «Вектра», 2007. – 46 с.

10. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: Статистичний збірник [Державна служба статистики]. – К. – 2017 р. – 629 с.

11. Статистичний щорічник України за 2016 рік [Державна служба статистики]. – К. 2017. – 611 с.

12. Наукова та інноваційна діяльність України за 2016 рік: Статистичний збірник [Державна служба статистики]. – К. – 2017 р. – 141 с.

НАТОРІНА

Альона Олександрівна
alona.natorina@gmail.com



к.е.н., завідувач сектору
навчальних закладів відділу
статистики і аналітики вищої
освіти, ДНУ "Інститут
освітньої аналітики"

УДК 336:378.4

HIGHER EDUCATION FUNDING: EUROPEAN PRACTICE

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ЕВРОПЕЙСКАЯ ПРАКТИКА

ЛЕВІНА

Марія Вікторівна
Makukha_mariia@ukr.net



к.е.н., н.с., ДНУ "Інститут
освітньої аналітики"

The features of the system of financing higher education are investigated and analyzed. The role of the state in funding universities that based on the experience of European countries is determined. The dynamic of universities public funding during a certain period of time is assessed and the key role of higher education in the support of economic stability of the country is established in general.

Исследованы и проанализированы особенности системы финансирования высшего образования. Определена роль государства в финансировании университетов на базе опыта европейских стран. Оценено динамику государственного финансирования университетов в течение определенного периода времени и определено ключевую роль высшего образования в поддержке экономической стабильности страны в целом.

Keywords: higher education, funding, public funding

Ключевые слова: высшее образование, финансирование, государственное финансирование

INTRODUCTION

Higher education funding is the main lever of the state's influence on the processes of transformation in universities and the main tool for achieving positive results in the educational sphere. The main institutional investor for public universities is the state. In the international practice, various models of university funding are used. The models differ in the degree to which the state covers the cost of studying at the university, the mechanism for selecting potential students, the degree of the university's autonomy in determining the price of instruction, and other factors.

Researches and analysis of different funding systems implementation have been done by prominent scholars and economist: Bennetot Pruvot E., Bruce Johnstone D., Claeys-Kulik A.-L., Estermann T., Kupriyanova V., Nokkala T. Praneviciene B., Puraite A.

THE AIM OF THE RESEARCH is to analyze the features of higher education financing systems and determine the role of the state in funding universities that based on the experience of European countries and assess the dynamic of public funding of universities during a certain period of time.

RESEARCH METHODS

The authors used the general scientific methods of research to realize the goal, including methods of observation, structural-logical analysis, synthesis, comparison and generalization.

RESULTS

The need to examine the specific of state financing of universities is becoming more important for a number of reasons. The growth in the social demand for higher education, the globalization and internationalization of the higher education system, the recognition of the need to improve the quality of studies coincide with the financing aspects of activities of higher education institutions. The financing system of the higher education institutions is one of the most important elements which determine the whole system of higher education – both institutional, and qualitative, and accessibility, and other dimensions (by B. Praneviciene, A. Puraite (2010)). According to D. Bruce Johnstone (2015) an international perspective on the financing of higher education reveals great similarities among countries in spite of equally great differences in the underlying economies, cultures, and political systems.

The higher education systems under Public Funding Observatory Report (2017) follow various long-term funding trajectories over the period 2008-2016. Based on

the analysis of the annual funding changes throughout the study period, several groups of systems that follow similar patterns can be identified. Systems such as Austria, Germany or Sweden show sustainable investment patterns, characterized by both significant and sustained funding growth. Other systems feature more limited, slower investment – Denmark, France and the Netherlands are among these. Comparatively few systems have embarked on a recovery pattern, whereby signs of investment can be detected after a period of important cuts, as is for instance the case in Iceland or Portugal. The systems with continued cuts to higher education present characteristics of aggravating patterns (Italy, Latvia and Spain are some examples).

It should be noted that the higher education system of any European country assumes the implementation of a certain model of financing. The most commonly used model in practice is the “Market model” (Figure 1).

B. Praneviciene, A. Puraite (2010) mentioned that the “Market model” stands out not only by its possibility of alternative financial resources, but also by its obligation to cooperate the work of all the participants of the system of higher education – providers of academic services; users of services; state which represents the public

interest; and managing organs of institutions of higher education, who are responsible for an effective, qualitative functioning of tertiary institutions.

Also B. Praneviciene, A. Puraite (2010) described that the “Market model” stresses the balance between state and private financing, the latter being a priority. It is considered that one of the main advantages of this model is the competition between institutions of higher education for resources from the private sector, which would encourage universities to lower tuition fees, seek better quality, react to demand of the market with flexibility and timely. Yet the advantages are also the disadvantages of this model. It is believed that the long-term conceptual goals may be undermined by seeking maximum financial benefit, when short-term, financially attractive priorities would begin to dominate. An exceptionally strict financial control does not only pose a positive phenomenon, it may demand too much time from the academic personnel, and such control in certain aspects would gradually start to resemble the rules strictly governed by norms of bureaucratic model. The weakness of the “Market model” is also such that it usually calls for very fast academic and scientific results which may be incompatible with the academic freedom.

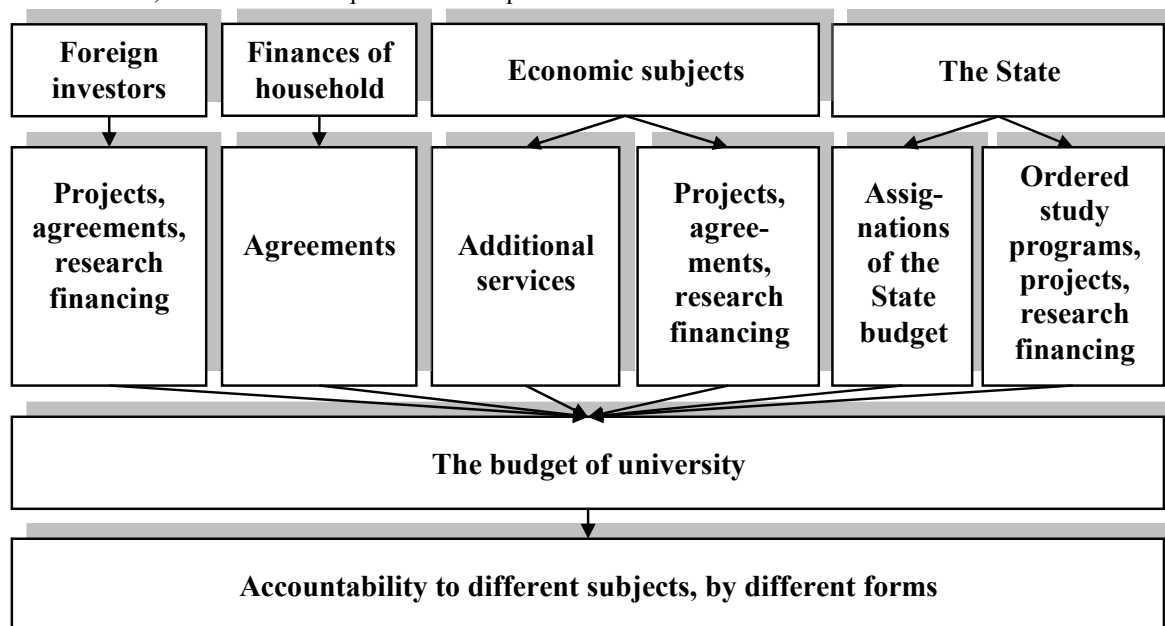


Fig. 1. Example of Market model of university financing [by B.Praneviciene, A. Puraite (2010)]

Although the majority of European national policies are now encouraging universities to rely increasingly on private sources of funding, direct public funding continues to represent a substantial share of the universities.

Modalities of public funding to universities vary greatly throughout Europe; in most systems however, universities receive basic recurrent public funding to cover their core activities through a block grant. Block grants are understood as financial grants that cover several categories of expenditure, such as teaching, operational costs and/or research activities. In such a framework, universities are free to internally divide and distribute their funding according to their needs, although some restrictions may still apply. Public funding arrangements remain set in a broader framework, including funds awarded on a competitive basis, specific largescale

funding streams, and direct targeted/earmarked funding mechanisms for pre-defined purposes. Block grants nevertheless are, in most cases, the main method of distributing public funding to universities in Europe (Estermann T., Terhi Nokkala (2009)).

Block-grants are defined in the “Exploratory study” by T. Estermann, T. Nokkala (2009) as financial grants which cover several categories of expenditure such as teaching, ongoing operational costs and/or research activities. In this framework, universities are mainly responsible for dividing and distributing such funding internally, according to their needs, though some types of restrictions may apply.

There are different forms of allocating public funding, such as funding formulas, performance agreements or targeted funding, which are often used in combination. In

general, there seems to be a trend towards public funding being at least partly determined on the basis of funding formulas, which include input-related parameters, but also increasingly performance-based criteria – such as the number of degrees or credits awarded, for instance.

According to the report of the European Commission (2008) almost all European countries use funding formulas to calculate the size of public grants to universities for teaching and/or ongoing operational activity and, in certain cases, research. This is not the case in Germany, Ireland, Cyprus, Luxembourg and Malta. The use of funding formulas to calculate the amount of public funding allocated to universities is very widespread in Europe. Funding formulas are regarded as a means of increasing the transparency of public funding by distributing available funds objectively among institutions, and avoiding excessive political pressures. However, the importance of these formulas with respect to the other mechanisms for the allocation of public funding varies according to country.

In Belgium (French Community), Lithuania, Hungary, Romania and Liechtenstein, funding formulas are the only method used to calculate the size of the main public grants to universities. In Ireland, the funding formula determines almost the entire annual recurrent grant allocated to universities. In the United Kingdom (England), the size of the block grant for universities is largely calculated using a funding formula. In Bulgaria, the funding formula is used to calculate study costs, which represent 80 % of public funding.

To assess the dynamic of public funding of universities over time it is important to take account of the country's investment capacity according to European University Association report (2017). When considered against gross domestic product (GDP) growth, it is possible to identify some general patterns for various European higher education systems over the period 2008-2016 years.

Figure 2 showed the graphical interpretation of public funding of universities and GDP growth in 2008-2016 years.

	<i>Category</i>	<i>Description</i>	<i>Higher education systems</i>	
<i>Groups</i>	I	Funding ↑ > GDP↑	Investment above economic growth	Austria, Germany, Denmark, Luxembourg, Norway, Poland, Portugal, Turkey
	II	Funding ↑ > GDP↑	Investment below economic growth	France, Netherlands, Sweden
	III	Funding ↓ > GDP↑	Disinvestment despite economic growth	Czech Republic, Finland, Hungary, Ireland, Iceland, Italy, Lithuania, Latvia, Serbia, Slovenia, Slovakia, United Kingdom
	IV	Funding ↓ < GDP↓	Disinvestment slower than economic decline	Croatia
	V	Funding ↓ > GDP↓	Disinvestment greater than economic decline	Cyprus, Spain, Greece

*Fig. 2. Public funding to universities and GDP growth in 2008-2016 years
[by European University Association (2017)]*

The first group in the table refers to the most committed systems, which increase their investment in public universities at a larger scale than economic growth. There appears to be unused margin for maneuver in France, the Netherlands and Sweden, where investment remains lower than GDP growth over the period (second group). Crucially, the third group of countries reduces funding for universities, despite the overall positive GDP growth. Although the picture is highly complex at the national level, this is a warning signal for countries that may miss an indispensable step in strengthening their knowledge economy. The fourth and fifth groups are characterized by funding cuts and economic decline.

There are various methods of public funding of universities and their application depends on goals of the state, related to higher education, priorities of the system

of higher education of the state management scope, and other aspects. That is why the higher education institutions can be seen as engines for development. Their societal role can be absolutely essential if and when they have the capacity to provide bases for managing the emerging challenges of the knowledge economy.

CONCLUSIONS

The features of the system of financing higher education are investigated and analyzed. The role of state influence on the European universities funding is determined. The dynamic of universities public funding in 2008-2016 years is assessed and the key role of higher education in the formation of economic stability of the country is established in general.

References

1. Bruce Johnstone D. (2015). Financing Higher Education: Worldwide Perspectives and Policy Options. Available at: http://gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/files/Recent_Publications/Financing%20H%20Ed%20WW%20Perspectives%20and%20policy%20options%20revised.pdf.
2. Praneviciene B., Puraite A. (2010). The Financing Methods of Higher Education System. Jurisprudence, Vol. 4(8), pp. 335-356. Available at: https://www.mruni.eu/upload/iblock/a2d/18_Praneviciene.pdf.
3. Higher Education Governance in Europe. Policies, structures, funding and academic staff. Available at: http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/091EN.pdf.
4. Bennetot Pruvot E., Claeys-Kulik A.-L., Estermann T. (2015). Designing strategies for efficient funding of universities in Europe (Brussels, EUA). Available at: [http://www.eua.be/Libraries/publications-homepage-](http://www.eua.be/Libraries/publications-homepage-list/designing-strategies-for-efficient-funding-of-universities-in-europe)
5. Bennetot Pruvot E., Estermann T. and Kupriyanova V. (2017). Public Funding Observatory. Report 2017. Available at: <http://www.eua.be/Libraries/publications-homepage-list/eua-pfo-report-2017>.
6. Estermann T., Terhi Nokkala (2009). University autonomy in Europe I. Exploratory study. Available at: http://www.rkrs.si/gradiva/dokumenti/EUA_Autonomy_Report_Final.pdf.
7. Higher Education Institutions Partnering for Development and Change. Reflections of the First Round of the Finnish HEI ICI Programme http://www.cimo.fi/instancedata/prime_product_julkaisu/cimo/embeds/cimowwwstructure/89953_HEI_ICI_book.pdf.
8. Higher Education in Developing Countries Peril and Promise http://siteresources.worldbank.org/EDUCATION/Resources/278200-1099079877269/547664-1099079956815/peril_promise_en.pdf.

ПОГОРЕЛОВ

УДК 336.146:352

Владислав Сергійович
Vladyslav7007@ukr.netОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ:
ДОСВІД УКРАЇНИTHE FEATURES OF LOCAL BUDGET FINANCIAL CONDITION
EVALUATION: EXPERIENCE OF UKRAINE

аспірант, КНЕУ

Стаття присвячена визначенню особливостей оцінки фінансового стану місцевих бюджетів в Україні. В статті проведено моніторинг українського досвіду оцінки фінансового стану окремих територіальних громад.

Статья посвящена определению особенностей оценки финансового состояния местных бюджетов в Украине. В статье проведён мониторинг украинского опыта оценки финансового состояния отдельных территориальных общин.

The present article is dedicated to determination of local budgets financial condition evaluation peculiarities in Ukraine. In the article Ukrainian experience of individual territorial communities' financial condition evaluation is monitored.

Ключові слова: оцінка, територіальна громада, фінансовий стан

Ключевые слова: оценка, территориальная община, финансовое состояние

Keywords: evaluation, territorial community, financial condition

ВСТУП

У науковій літературі питання щодо оцінки фінансового стану місцевих бюджетів висвітлюється досить обмежено. Основна увага приділяється методиці оцінки фінансової стійкості чи фінансової спроможності місцевих бюджетів. Навіть в останніх публікаціях з бюджетного моніторингу, такі автори, як Л.Б. Рябушка та В.В. Койло [1], Л.В. Фещенко [2], О.Б. Снісаренко, А.О. Гавриленко та О.В. Гребенікова [3], В.І. Щербакова та Г.М. Манеров [4], а також інші науковці достеменно не з'ясовують зміст та сутність оцінки фінансового стану місцевих бюджетів в Україні.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні особливостей оцінки фінансового стану місцевих бюджетів в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи стали матеріали експертизи Міжнародного центру перспективних досліджень, а також публікації у наукових та періодичних виданнях з обраного напрямку дослідження.

При проведенні дослідження використано методи аналізу та порівняння, графічний та коефіцієнтний метод. Вибір на користь окремих обласних центрів здійснювався за критерієм повноти інформаційного забезпечення такої оцінки та доступності вихідних релевантних даних за період 2010-2016 рр. на момент здійснення оцінки показників фінансової децентралізації місцевих бюджетів в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Відповідно до світової практики важливим компонентом прогнозування показників бюджету є багатоаспектний факторний аналіз формування доходної бази бюджету і застосування комбінованого підходу у

прогнозуванні та плануванні показників бюджету. Погоджуємось, що через специфіку планування та прогнозування доходів бюджету в розрізі їх структури необхідне використання різних методів для визначення очікуваних значень доходів. Зокрема неподаткові надходження та доходи від операцій з капіталом на практиці вважаються найменш прогнозованими через труднощі їх систематичного співвіднесення з певною базою через нестійку динаміку таких надходжень, що зумовлює використання умовних результатів експертних оцінок суб'єктивного характеру [5, с. 405].

Окрім того, міжнародний досвід підтверджує необхідність оцінки фінансового стану місцевих бюджетів, результати якого використовуються для потреб прогнозування показників бюджетної системи в цілому, а також надання рекомендацій для покращення діяльності органів місцевої влади. Так, серед показників для оцінки бюджетних видатків і доходів у Австралії, Великобританії, США, Франції використовуються співвідношення фактичних значень сукупних видатків та доходів, структури видатків та доходів відповідно у порівнянні із запланованими у бюджеті. Такі фінансові коефіцієнти оцінки фінансового стану місцевих бюджетів, як коефіцієнти ліквідності, заборгованості та фінансового стану використовуються скрізь, водночас коефіцієнти покриття не використовуються у Франції, а коефіцієнти ефективності – у Великобританії та Франції. У США додатково використовуються й коефіцієнти життєздатності економіки, фінансової незалежності та гнучкості, а також продуктивності муніципалітетів [6, с. 84-85].

В Україні експертами Міжнародного центру перспективних досліджень був адаптований досвід Інституту економічних і соціальних реформ у сфері оцінки фінансового стану країв та адміністративних центрів у Словаччині [7]. Тому в рамках проекту «Прозорі,

фінансово здорові і конкурентоспроможні муніципалітети в Україні» публікуються статистичні масиви даних про фінансове здоров'я 24 областей та їх адміністративних центрів України (надані Міністерством фінансів України, Державною казначейською службою та фінансовим керівництвом місцевих органів влади), а також проводиться аналіз їх фінансової стабільності за 4 групами бюджетних показників (основні показники, бюджетна залежність, показники на 1

жителя, інші показники), 3 групами бюджетних даних про надходження та витрати.

Окрім того, щорічний рейтинг досліджуваних областей та їх адміністративних центрів України формується за 10-бальною шкалою відповідно до отриманих значень показників фінансового становища, до яких відносяться показники основного балансу, забезпечення загального боргу та податкової спроможності (рис. 1).

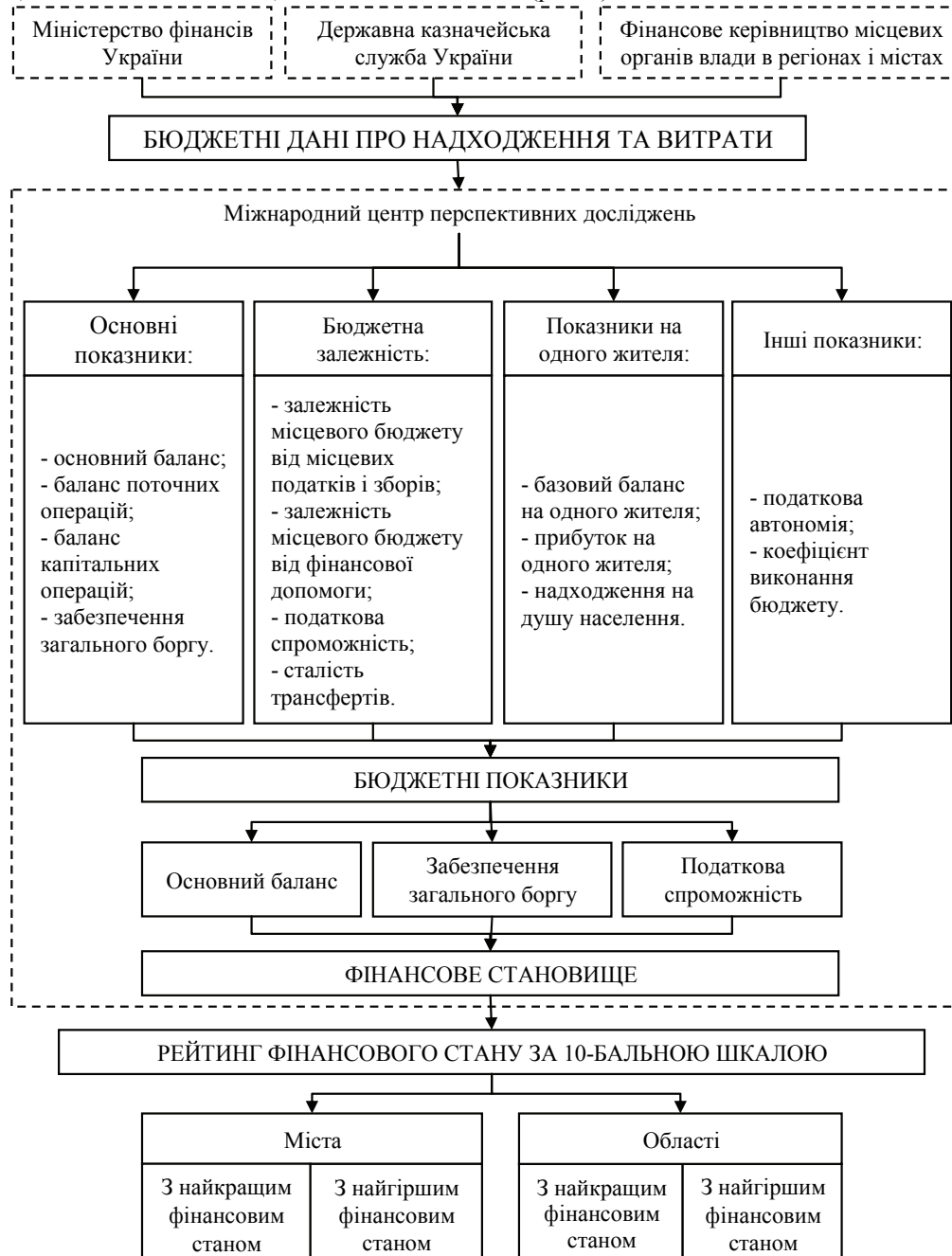


Рис. 1. Послідовність оцінки фінансового стану місцевих бюджетів України за методикою Міжнародного центру перспективних досліджень

Так, протягом 2010-2016 рр. за методикою Міжнародного центру перспективних досліджень за 10-бальною шкалою найкращий фінансовий стан місцевих бюджетів серед досліджуваних міст найчастіше був встановлений експертами за показниками міських бюджетів Ужгорода (4,9-8,4 балів), Хмельницького

(5,4-6,7 балів), Вінниці (3,8-7,1 балів), Львова (4,3-7,2 балів) та Житомира (4,4-7,0 балів), тоді як середній показник фінансового стану міст протягом аналізованого періоду не перевищував 3,3-7,0 балів із 10 можливих (рис. 2).

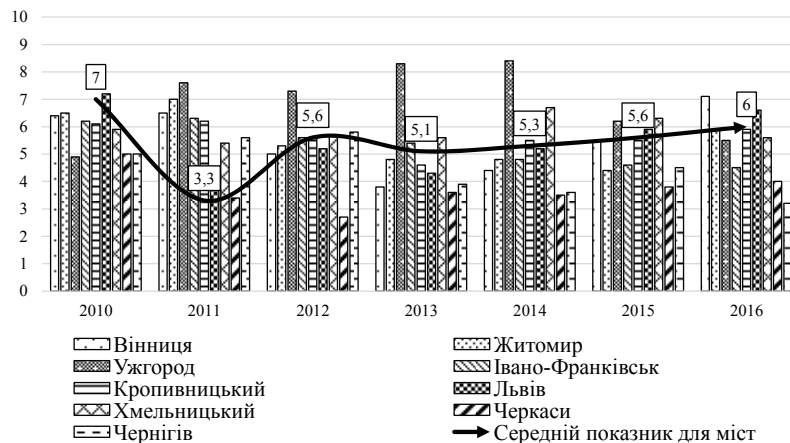


Рис. 2. Рейтинг фінансового стану бюджетів окремих міст України у період 2010-2016 рр., бали

Підсумковий рейтинг фінансового стану бюджетів окремих міст України у період 2010-2016 рр. визначається як середнє арифметичне значень факторних показників основного балансу, забезпечення загального боргу та податкової спроможності міст, виражених у балах. Так, якщо значення показника основного балансу бюджету міста від'ємне та не перевищує дефіцит у розмірі 5 %, то таке місто отримує нульовий рейтинг.

Коли значення такого показника поліпшується, а ризик для міста знижується, тоді відбувається лінійне зростання значень показника основного балансу бюджету міста. Таким чином, якщо значення показника основного балансу бюджету міста позитивне, тоді місто отримує оцінку вищу, ніж 5 балів (рис. 3).

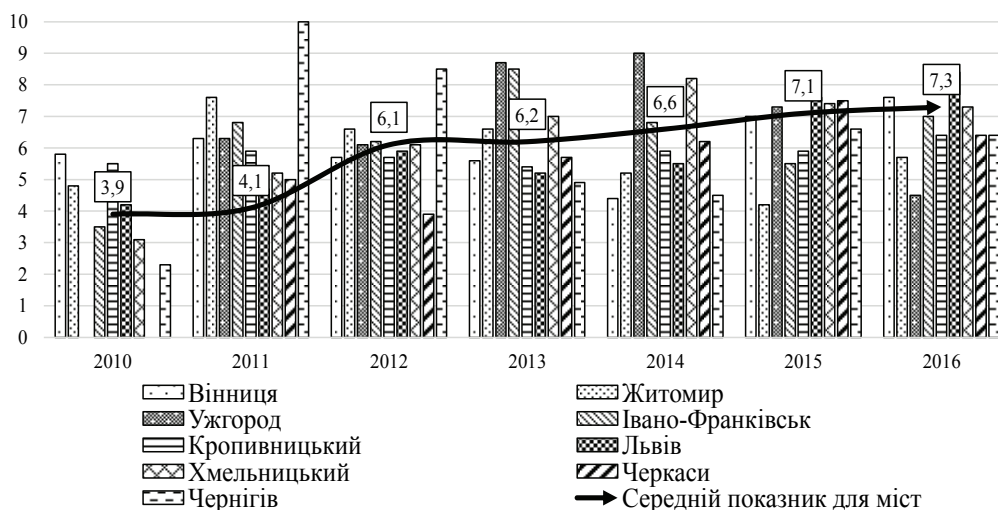


Рис. 3. Рейтинг показника основного балансу бюджету окремих міст України у період 2010-2016 рр., бали

Протягом 2010-2016 рр. за 10-бальною шкалою найчастіше найкращий показник основного балансу, який демонструє дефіцит / профіцит бюджету тої чи іншої територіальної громади, був встановлений експертами за показниками міських бюджетів Хмельницького (3,1-8,2 балів), Івано-Франківська (3,5-7,0 балів) та Житомира (4,8-7,6 балів), тоді як середній показник основного балансу міст протягом аналізованого періоду не перевищував 3,9-7,3 балів із 10 можливих. Отримані результати доводять здатність місцевих бюджетів щодо покриття власних поточних та капітальних витрат за рахунок використання поточних надходжень, а також доходів від капіталу.

За допомогою показника забезпечення загального боргу як другого факторного компонента показника фінансового стану бюджетів окремих міст України у період 2010-2016 рр. визначається рівень покриття громадою боргів завдяки власним надходженням у бюджет.

Якщо такого показника нульове, місту присвоюється 10 балів. Коли величина загального боргу міста досягає або перевищує поріг 20%, значення другого компонента показника фінансового стану бюджетів окремих міст України у період 2010-2016 рр. буде дорівнювати нулю (рис. 4).

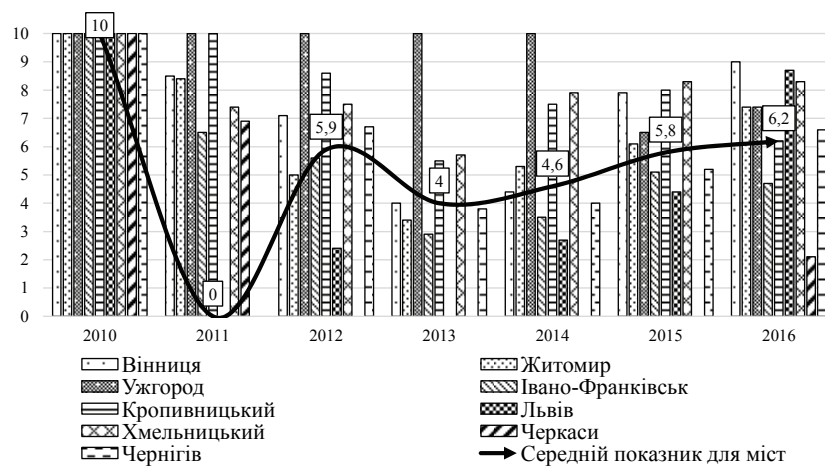


Рис. 4. Рейтинг показника забезпечення загального боргу бюджету окремих міст України у період 2010-2016 рр., бали

Так, найвищий рівень покриття громадою міста боргів завдяки власним надходженням у бюджет демонструють міські бюджети Ужгорода (6,5-10 балів), Хмельницького (5,7-8,3 балів) та Кропивницького (5,5-8,6 балів). Якщо бюджет м. Львова наближається до критичного значення загального боргу, то бюджетні показники м. Черкаси стабільно перевищують поріг 20% протягом аналізованого періоду.

Третій факторний показник фінансового стану – податкова спроможність місцевих бюджетів розраховується як співвідношення витрат місцевого бюджету та податкових надходжень за звітний період. Якщо таке співвідношення становить до 30 %, то місту присвоюється нульовий рейтинг за цим показником. Відповідно, коли значення показника податкової спроможності місцевого бюджету перевищує 70 %, така оцінка рівна 10 балам (рис. 5).

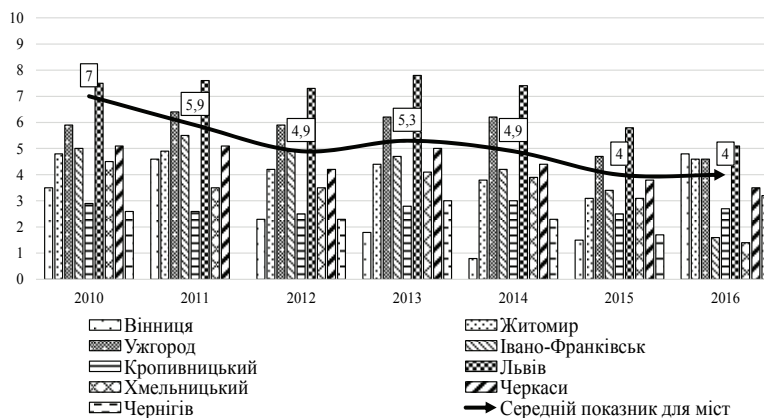


Рис. 5. Рейтинг показника податкової спроможності бюджету окремих міст України у період 2010-2016 рр., бали

Протягом 2010-2016 рр. найкращі показники податкової спроможності були встановлені за показниками міського бюджету Львова (5,8-7,8 балів) та Ужгорода (4,6-6,4 балів), тоді як середній показник податкової спроможності міст протягом аналізованого періоду не перевищував 4,0-7,0 балів із 10 можливих. Отримані результати доводять спадну динаміку зміни низької здатності досліджуваних місцевих бюджетів щодо покриття власних витрат за рахунок використання надходжень, отриманих з податкових джерел.

ВИСНОВКИ

Тобто, оцінка фінансового стану окремих місцевих бюджетів забезпечує результати, які використовуються для потреб прогнозування показників бюджетної системи в цілому. Завдяки такому підходу можливо рухатися в напрямку встановлення рейтингу

фінансового стану місцевих бюджетів України за 10-бальною шкалою.

Зазначений методологічний підхід доцільно враховувати при підготовці стандартів бюджетного моніторингу. На першому етапі можливо обмежитися відповідними методичними рекомендаціями Міжнародного центру перспективних досліджень стосовно оцінки показників основного балансу, забезпечення загального боргу та податкової спроможності окремих місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Рябушка Л.Б. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / Л.Б. Рябушка, В.В. Койло // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 148-155.

2. Фещенко Л.В. Оцінка фінансової стійкості місцевого бюджету / Л.В. Фещенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 2. – С. 143-146.

3. Снісаренко О.Б. Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів / О.Б. Снісаренко, А.О. Гавриленко, О.В. Гребенікова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2010. – № 1. – С. 18-27.

4. Щербакова В.І. Проблеми оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки / В.І. Щербакова, Г.М. Манєров // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 94-99.

5. Федосов В.М. Бюджетна система: підручник / В.В. Бабіченко, Л.П. Гладченко, Г.М. Котіна, К.В. Павлюк та ін.; за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 871 с.

6. Костирко Л.А. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів / Л.А. Костирко, Н.Ю. Велентейчик // Фінансовий простір. – 2016. – № 1 (21). – С. 83-90.

7. Прозорість бюджетів регіонів та їхніх регіональних центрів в Україні [Електронний ресурс] / Прозорі, фінансово здорові і конкурентоспроможні муніципалітети в Україні. – Режим доступу: <http://budgets.icps.com.ua/>

ПОЛОУС

Ольга Вікторівна
polousolgavictorovna@gmail.com

УДК 338.47:656:339

ОСОБЛИВОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ
ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ НА
МЕГА-, МАКРО- ТА МІКРОРІВНІк.е.н., доцент, Національний
авіаційний університетFEATURES OF THE LOGISTIC
SYSTEMS' OPERATING ON THE
MEGA, MACRO AND MICRO
LEVELS

ЛИСТОПАДОВА

Анастасія Василівна
alevtinarerih35@gmail.comстудент, Національний
авіаційний університет

Стаття присвячена визначенню особливостей функціонування логічних систем на мега-, макро- та макрорівні. В статті визначаються фактори, що впливають на функціонування логічних систем на кожному із зазначених рівнів. Проводиться порівняльна характеристика логістичних систем кожного рівня на прикладі України та Чехії.

Статья посвящена определению особенностей функционирования логических систем на мега-, макро- и макроуровне. В статье определяются факторы, влияющие на функционирование логических систем на каждом из указанных уровней. Проводится сравнительная характеристика логистических систем каждого уровня на примере Украины и Чехии.

The article is devoted to the determination of the peculiarities of the functioning of logistic systems on the mega, macro and macro levels. The article defines the factors that determine the functioning of the logistic systems at each of the specified levels. The comparative characteristic of logistic systems of each level on the example of Ukraine and the Czech Republic is conducted.

Ключові слова: глобальна економіка, логістика, бізнес, фактори, підприємство

Ключевые слова: глобальная экономика, логистика, бизнес, факторы, предприятие

Keywords: global economy, logistics, business, factors, enterprise

ВСТУП

На даний час назріла об'єктивна необхідність переломити хід розвитку української економіки, забезпечити неухильний її підйом, постійне зростання національного надбання та добробуту українського суспільства. Глобальна торгівля залежить від логістики, а ефективність організації імпорту і експорту товарів країною визначає потенціал її економічного зростання і її конкурентоспроможність у світовій економіці. Країни з ефективною логістикою здатні без зусиль забезпечувати компаніям доступ на внутрішні і міжнародні ринки за допомогою надійних ланцюгів поставок. Країни з низькою ефективністю логістики змушені нести високі витрати - як часу, так і грошей, - в міжнародній торгівлі і в глобальних ланцюгах поставок. Це може істотно підірвати конкурентоспроможність країни на світовому рівні. Тому на даному етапі розвитку світової економіки питання функціонування логістичних систем на всіх рівнях набуває значної актуальності.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні особливостей функціонування логістичних систем на мега-, макро- та мікрорівні на прикладі України та Чехії.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

При проведенні дослідження використано методи порівняльного аналізу і групування при дослідженні тенденцій розвитку логістичних систем різних рівнів за Україною та Чехією, а також метод факторного аналізу при встановленні чинників, які впливають на функціонування логістичних систем.

РЕЗУЛЬТАТИ

Використання логістичних підходів до розвитку інфраструктури на внутрішньогосподарчих і макро-економічних рівнях, впровадження логістичних систем управління ланцюгами поставок є потужним засобом економії дефіцитних матеріальних, сировинних, енергетичних, фінансових і трудових ресурсів.

Вітчизняний і зарубіжний досвід показав високу ефективність принципів і методів логістичних систем як в сфері виробництва, так і в сфері обігу. В цьому випадку основу для успішного конкурування складають не технічні переваги товару, а переваги в управлінні процесами руху товару, обслуговування продажів. Наприклад, виявилось, що будівництво в містах Німеччини таких об'єктів логістичної інфраструктури, як сучасні складські комплекси, не тільки приносить додатковий прибуток товаровласникам, але і позитивно позначається на економії бюджетних інвестицій міста, зменшення шкідливого впливу міського транспорту на навколишнє середовище і жителів, знижує інтенсивність вуличного руху, забезпечуючи більш безпечні умови для проїзду громадського транспорту [1].

Логістичний підхід вимагає адаптації теорії, методології, алгоритмів і моделей опису об'єктів і суб'єктів управління, а також сучасних технологій прийняття організаційних і управлінських рішень при синтезі макрологістичних систем стосовно специфіки регіональних перетворень [5].

Глобальна логістика передбачає формування і організацію функціонування стійких логістичних систем, що пов'язують підприємницькі структури різних країн світу на основі поділу праці, кооперування і партнерства у формі угод, що підтримуються на міждержавному рівні.

Мегалогістичні системи зародилися не так давно і виходили з розуміння глобальної економіки, як господарської системи. Наймасштабнішими прикладами таких систем є ЄС і економічний союз США – Канада – Мексика. Причому інтеграція в ЄС більш глибока і базується на єдиній інституційній базі. Виділяють чотири концептуальних фактора побудови мегалогістики: позиціонування, інтеграція, гнучкість і вимірність.

Найбільшим постачальником логістичних послуг в глобальних масштабах є США. Їх експорт складає близько 80–90 млрд. дол. США. Але вони й імпортують транспортно-експедиційні послуги на рік на суму в 90–100 млрд. дол. США. Проте поступово США втрачає лідируючі позиції в даному сегменті ринку. Це пояснюється рядом економічних факторів та активним розвитком логістики в провідних європейських країнах. Також до найбільших експортерів даних послуг у світі відносяться Німеччина (25–26 млрд. дол. США), Японія (40–45 млрд. дол. США), а також Великобританія, Нідерланди, Гонконг (22–28 млрд. доларів США), Корея та ін..

Одноосібним лідером в імпорті логістичних послуг також є США. Слідом за США за обсягами імпорту транспортних послуг йдуть: Німеччина – 52 млрд. дол. США (7,56% ринку); Японія – 42,3 млрд. дол. США (6,24% ринку); Великобританія – 35,8 млрд. дол. США (5,21% ринку); Франція – 29,5 млрд. дол. США (5,01% ринку); Данія – 23,9 млрд. дол. США (3,48% ринку); Індія – 31,1 млрд. дол. США (3,47% ринку); Республіка Корея – 29,9 млрд. дол. США (3,41% ринку); Італія – 22,6 млрд. дол. США (3,3% ринку); Нідерланди – 16,6 млрд. дол. США (2,41% ринку) та ін. (дані наведені в середньорічному обсязі) [2].

Макрологістична система являє собою велику систему управління матеріальним потоком, що охоплює підприємства і організації промисловості, посередницькі, торгові і транспортні організації різних відомств, розташованих в різних районах, регіонах країни або в різних країнах.

У доповіді «Налагодження зв'язків для підвищення конкурентоспроможності» за 2016 р. оцінюється і порівнюється ефективність логістики в різних країнах. Перше місце – вдруге поспіль – зайняла Німеччина, а на останньому місці опинилася Сирія. До країн з найвищими показниками ефективності логістики,

як правило, відносяться країни з високим рівнем доходів, а в числі країн з найнижчими її показниками зазвичай опиняються країни з низьким рівнем доходів.

Ефективність логістики країни залежить від безлічі факторів, у тому числі інфраструктури, нормативної бази, заходів політики, географічного положення та політичної економії.

Індекс ефективності логістики (LPI), що є складовою частиною доповіді «Налагодження зв'язків для підвищення конкурентоспроможності», використовується для вимірювання ефективності міжнародних ланцюгів поставок. Це дослідження, що охоплює понад 160 країн, спирається на багатоаспектні оцінки, що виконуються за участю понад 1000 фахівців з логістики з усього світу.

Так, в Україні зменшення вантажопотоків означає зменшення обсягів логістичної діяльності і свідчить про стагнацію і навіть деградацію. Рівень маржинальності логістичного бізнесу досяг мінімально допустимого порогу і більшість логістичних операторів працюють майже на межі точки беззбитковості (рис. 1).

Динаміка ВВП України в вартісному вираженні і динаміка питомої ваги групи підприємств транспорту, складського господарства, поштових та кур'єрських послуг (по суті обсягів логістичних послуг) в структурі внутрішнього продукту є макроекономічними показниками, що підтверджують тезу про стагнацію і деградацію ринку, оскільки на тлі зростання ВВП в гривневому обчисленні, скорочення питомої ваги також в гривневому вимірі свідчить про те, що частина підприємств перейшли від аутсорсингу в логістиці до інсорсингу, тобто, відкату назад в економічному розвитку (рис. 2.).

За останні роки суттєво зріс сегмент поштової логістики, не в останню чергу це пов'язано з розширенням асортименту послуг і підвищенням якості сервісів, перш за все, лідерами сегменту. Ринок контрактної логістики істотно видозмінився з появою пропозицій з інтегрованої логістики з боку компанії «Кюне і Нагель Україна», а також з наданням фулфілмент-послуг для інтернет-магазинів компанією «Заммлер Україна» [3].

Згідно з рейтингом Logistics Performance Index Україна займає 80-те місце в світі з розвитку логістики на 2016 р. [12]. За якістю інфраструктури та набору логістичних послуг, що пропонуються ми значно відстаємо від інших східноєвропейських країн. Зростає обсяг роздрібної торгівлі та загальний вантажообіг в країні. Зростає також і обсяг наданих логістичних послуг. При цьому великі міжнародні компанії залучають професійних логістичних операторів для виконання всього комплексу логістичних завдань на умовах аутсорсингу, у той час коли компанії менших масштабів тільки приходять до усвідомлення переваг аутсорсингу логістичних послуг. Якщо коротко розтлумачити значення логістичного аутсорсингу, то це зовнішнє управління комплексом логістичних послуг.



Рис. 1. Динаміка ВВП України в гривневому та доларовому вимірі [сайт Logist.FM [3]]

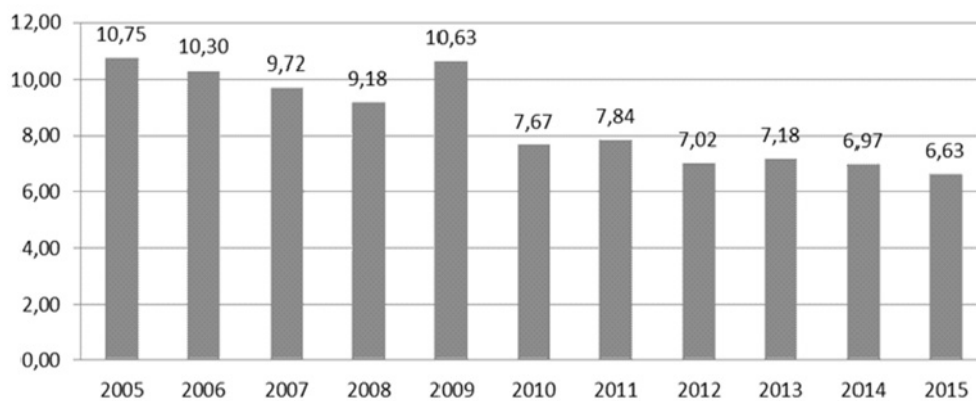


Рис. 2. Вага транспорту, складського господарства, поштових та кур'єрських послуг в структурі ВВП України [сайт Logist.FM [3]]

У перспективі великі та середні компанії будуть відмовлятися від утримання власних логістичних підрозділів. А це призведе до розширення існуючих та появи нових логістичних компаній, які зможуть надати весь комплекс логістичних послуг. Перехід до надання комплексних логістичних рішень рівня 3PL (3PL-логістика – підхід у бізнесовій логістиці, що передбачає передачу логістичних функцій логістичному провайдеру) буде основним трендом українського ринку логістичних послуг [6].

В даному контексті варто також розглянути Чехію, як країну, яка пропонує ряд конкурентних переваг в сфері логістичних послуг в порівнянні з іншими юрисдикціями. Прагу багато європейців називають географічним центром Європи. Стратегічне розташування Чехії – це перше, що приваблює інвесторів з усього світу, тому Чехія цікава для транспортного та логістичного бізнесу. Другим важливим фактором є наявність кваліфікованої робочої сили. Високі стандарти життя, розвинена система освіти надають інвестору можливість знайти необхідних фахівців без особливих складнощів. І, звичайно, розвинена банківська система надає доступ до фінансових ресурсів за досить низькими ставками кредитування.

Згідно з рейтингом Logistics Performance Index Чехія займає досить високе 26-те місце в світі з розвит-

ку логістики на 2016 р. [12]. Саме тому Чехія демонструє стабільне зростання Індексу Глобальної Конкурентоспроможності (Всесвітнього економічного форуму). За минулий рік Чехія піднялася на 5 пунктів. Чехія найбільш успішна з країн Центральної та Східної Європи із залучення прямих іноземних інвестицій з 1990 р.. Інвестори з Німеччини, Франції, США, Швейцарії, Австрії активно інвестують у виробництво, нерухомість, транспорт, телекомунікації в Чехії.

Ключовим елементом розвитку економіки Чехії був відкритий інвестиційний клімат Чехії. Країна отримала високі оцінки від світових рейтингових агентств. Як результат ВВП Чехії незмінно зростає з 2010 р. (рис. 3.).

Мікрологістичні системи є підсистемами, структурними складовими макрологістичних систем. Мікрологістичні системи охоплюють сферу діяльності окремого підприємства, будуються з позицій стратегічних цілей фірм і оптимізації основних процесів, забезпечують вирішення локальних питань в рамках окремих функціональних елементів логістичних систем. Це можуть бути виробничі, торговельні підприємства, територіально-виробничі комплекси.

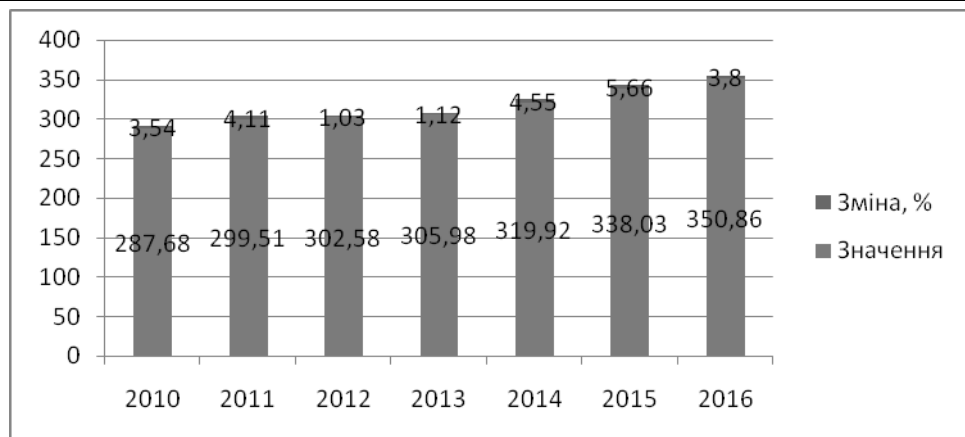


Рис. 3. Динаміка ВВП Чехії за 2010-2016 рр. [побудовано авторами за даними [13]]

Перш за все слід зазначити, що логістичні підприємства є такими самими суб'єктами ведення бізнесу, як і інші підприємства будь-якої держави та підпорядковуються світовим факторам розвитку бізнесової діяльності. За даними «Рейтингу легкості ведення бізнесу – 2016» Чехія та Україна перебувають відпо-

відно на 36 місці та 83 місці серед 189 країн світу за загальним показником легкості ведення бізнесу згідно з «Doing Business 2016, Measuring Business Regulations» [10]. Динаміка ключових субіндексів «Рейтингу легкості ведення бізнесу» за Україною та Чехією за 2010-2016 рр. наведена на рис. 4.

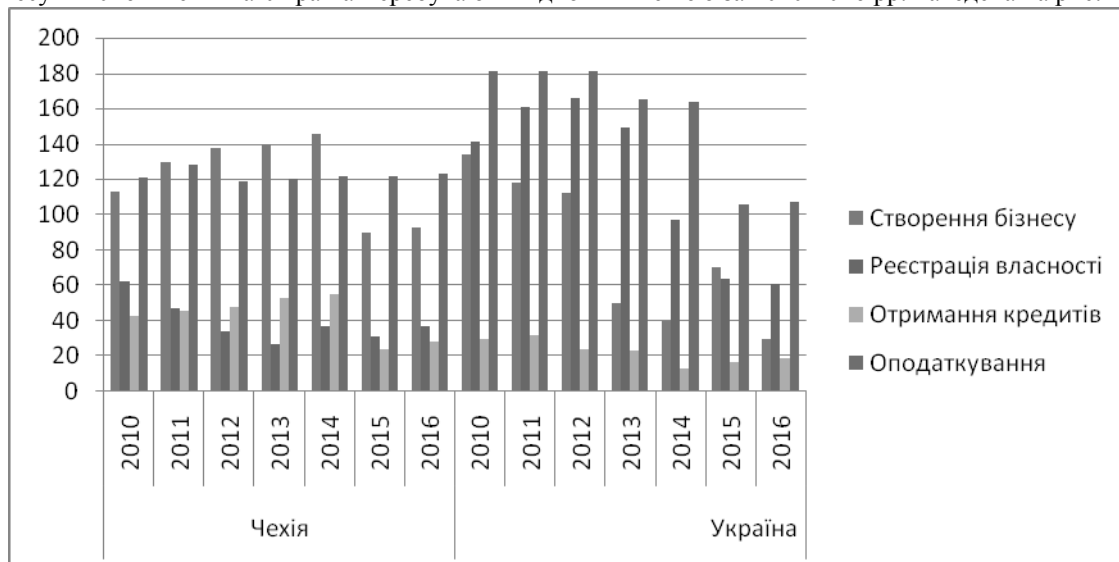


Рис. 4. Динаміка ключових субіндексів «Рейтингу легкості ведення бізнесу - 2016» за Україною та Чехією, 2010-2016 рр., рейтинги [побудовано авторами за даними [11]]

За даними дослідження експертів Світового банку можна простежити, що за всіма ключовими показниками Чехія випереджає Україну. Розглянемо більш докладно послуги, що пропонуються вітчизняними та чеськими логістичними підприємствами.

Серед провідних логістичних підприємств України варто виділити ТОВ «Українські Логістичні Системи», ТОВ «Універсальна логістична компанія» та «УВК Україна».

ТОВ «Українські Логістичні Системи» була заснована для задоволення потреб внутрішнього ринку України в якісних та економічно обґрунтованих послугах з доставки та складської обробки невеликих партій вантажів [7]. «Українські Логістичні Системи» – одна з перших українських логістичних компаній, яка впритул зайнялася адресною доставкою невеликих партій вантажів по території України і сформулила основні принципи та тарифи на даному ринку послуг.

ТОВ «Універсальна логістична компанія» є українським підприємством, головною метою діяльності якого є надання всього комплексу логістичних послуг [8]. Компанія була офіційно зареєстрована в червні 2010 року в місті Львів. Задум полягав у тому, щоб організувати логістичне забезпечення одного з найважливіших напрямків діяльності Концерну Галнафтогаз – реалізації товарів в магазинах при автозаправних комплексах по всій Україні.

Транспортний парк налічує 30 автомобілів різної вантажопідйомності (від 2 до 20 тон). Середньомісячний вантажообіг становить 600 тон.

«УВК Україна» є провідним національним 3PL логістичним оператором з десятилітнім досвідом [9]. Унікальна внутрішня система розподільної логістики УВК дозволяє ефективно управляти ланцюгами поставок – всім процесом руху вантажів (товарів) від виробника, імпортера або дистрибутора до кінцевого споживача. Серед клієнтів компанії є як міжнародні компанії, що управляють продажами всесвітньо відо-

мих брендів, так і вітчизняні виробники і дистрибутори, як великі, так і дрібні оператори.

Що стосується Чехії, то останнім часом багато компанії позиціонують себе як логістичні мережі. Деякі з них починали свій бізнес або як складський оператор, або як транспортна компанія.

Серед провідних компаній Чехії за приклад можна узяти чеську логістичну компанію «Корсель» [4]. Чехія є одним з великих європейських експортерів обладнання, вентиляційних систем і медикаментів. Для успішного транспортування вище перерахованих типів вантажів необхідно враховувати кілька моментів:

- важливість подачі правильного транспортного засобу для перевезення ліків і швидкопсувних продуктів, які вимагають особливого температурного режиму;

- особливості транспортування негабаритних вантажів (в разі імпорту виробничого обладнання).

Власний автопарк Корсель складається з більш ніж 80-ти траків, що відповідають стандарту Євро-5, а також сучасних рефрижераторів та 4-х складів на території ЄС (Іспанія, Італія, Польща). Компанія надає комплекс послуг з митного оформлення, комунікацію в митних органах ЄС і України та послуги зі страхування.

ВИСНОВКИ

Отже, за проведеними дослідженнями можна зробити висновок, що перелік країн з найвищими показниками ефективності логістики залишається відносно стабільним з 2010 р.. Серед 15 країн з найвищими показниками ефективності логістики з 2010 р. відбулися лише незначні зміни. У ньому представлені домінуючі учасники логістичної галузі, такі, як Німеччина, Нідерланди і Сінгапур. У доповіді за 2016 р. на перше місце в рейтингу поставлена Німеччина, а на останньому опинилася Сирія. Значення LPI для країн з високим рівнем доходів виявляються, в середньому, на 45 % вище значень LPI для країн з низьким рівнем доходів. Безперервність транскордонних поставок товарів Україною може прямо залежати від прагнення проводити реформи і впроваджувати передову практику і політику. Переконливим прикладом безумовно позитивного впливу таких змін політики на ефективності ланцюгів поставок може служити, наприклад, створення Єдиної митної території Східно-африканського співтовариства, що дозволило різко скоротити тривалість митного оформлення в регіональних коридорах.

Список використаних джерел

1. Авдейчикова Е.В. Формирование логистической инфраструктуры Омского региона / Е.В. Авдейчикова, С.Е. Метелев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – №2 (52).
2. Димарчук С.М. Логістична система управління та її взаємозв'язок з стратегією підприємства / С.М. Димарчук // Вісник ДУ «Львівська політехніка», 2015. – № 390. – С. 20.
3. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiya-potenciala>
4. Логістична компанія «Корсель». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://corcel.com.ua/ua/gruzoperevozki-po-evrope/dostavka-gruzov-iz-chehii-v-ukrainu/>
5. Манунин А. Логистический подход к инфраструктуре как фактор экономического развития региона / А. Манунин // Логистика. – 2012. – №11. – С. 22.
6. Степанов В.И. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика» и экономическим специальностям / В.И. Степанов. – М.: Проспект, 2010. – 487 с.
7. ТОВ «Українські Логістичні Системи». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://uls.com.ua/>
8. ТОВ «Універсальна логістична компанія» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ua-region.com/37162609>
9. «УВК Україна». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.uvk.ua/>
10. Doing Business 2016, Measuring Business Regulations [Electronic resource]. Access mode: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
11. Doing Business. Official cite [Electronic resource]. Access mode: <http://www.doingbusiness.org>
12. International LPI Global Ranking [Electronic resource]. Access mode: <https://lpi.worldbank.org/international/global>
13. International monetary found. Balance of Payment statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>

ТАТАРИН

Наталія Богданівна

УДК 336.14:352

ДЖУГАН

Леся Богданівна
lesia2492@gmail.comМІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В КОНТЕКСТІ
ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇLOCAL BUDGETS IN THE CONTEXT OF
FINANCIAL DECENTRALIZATIONк.е.н., доцент, викладач,
ЛНУ ім. І.Франка

магістр, ЛНУ ім. І.Франка

У статті розглянуто питання місцевих бюджетів у контексті проведення в державі фінансової децентралізації. Відмічено, що важливим інструментом у питанні ефективності та реальності місцевих бюджетів має стати саме фінансова децентралізація, запровадження якої забезпечить достатніми матеріальними та фінансовими ресурсами розвиток усіх сфер життєдіяльності територіальних громад на підставі чіткого розподілу повноважень між державною, виконавчою владою і місцевим самоврядуванням.

В статье рассмотрены вопросы местных бюджетов в контексте проведения в государстве финансовой децентрализации. Подчеркнуто, что важным инструментом в вопросе эффективности и реальности местных бюджетов должна стать финансовая децентрализация, внедрение которой обеспечит достаточными материальными и финансовыми ресурсами развитие всех сфер жизнедеятельности территориальных общин на основании четкого распределения полномочий между государственной исполнительной властью и местным самоуправлением.

The article examines questions of local budgets in the context of the state of fiscal decentralization. It is pointed out that an important instrument in the issue of the effectiveness and reality of local budgets should be fiscal decentralization, the implementation of which will provide sufficient material and financial resources to the development of all spheres of life of local communities based on a clear division of powers between the state executive power and local self-government.

Ключові слова: фінансова децентралізація, місцевий бюджет, адміністративно-територіальна реформа, органи державної влади, місцеве самоврядування

Ключевые слова: финансовая децентрализация, местный бюджет, административно-территориальная реформа, органы государственной власти, местное самоуправление

Keywords: fiscal decentralization, local budget, administrative territorial reform, local authorities, local government

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Значна кількість праць, присвячених проблематиці самодостатності місцевого самоврядування, не знижує актуальність питання, яке пов'язане з бюджетною децентралізацією. Забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів, що передбачено оновленим Бюджетним кодексом України, в практичній площині не підкріплюється збалансованістю міжбюджетних відносин, а проголошене реформування фінансової системи залишається недостатньо ефективним. Відсутність працездатної моделі, спрямованої на вирішення проблеми перерозподілу відповідальності, компетенції, функцій і фінансових ресурсів між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування, свідчить про необхідність подальшого реформування системи державних фінансів.

Слід додати, що питання фінансової децентралізації місцевих бюджетів є важливими з точки зору розвитку адміністративно-територіального устрою України та подальшої інтеграції нашої держави з ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Забезпечення децентралізації управління місцевими фінансами в останні роки активно досліджується в

доктрині державного управління. Серед вітчизняних вчених відомі праці І. Адаменко, В. Вакуленко, О. Василик, Н. Гринчук, Ю. Ганущак, С. Колодій, І. Лютий, О. Сунцова, С. Фролов та ін. Проте недостатньо вивченим залишається питання щодо визначення ролі та повноважень органів місцевого самоврядування в системі управління фінансами на місцевому рівні та питання формування місцевих бюджетів в умовах сучасного державотворення в Україні.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою дослідження є обґрунтування фінансової децентралізації та її впливу на вдосконалення системи формування місцевих бюджетів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На теперішній час органи місцевого самоврядування не забезпечують необхідними фінансовими ресурсами для виконання делегованих повноважень. Основною причиною того, що місцева влада має досить обмежений перелік повноважень, обсяг відповідальності та фінансових ресурсів, є те, що центральна влада не зацікавлена у проведенні децентралізації бюджетно-податкової системи, тому що це автоматично призведе до обмеження її повноваження та

звуження ресурсної бази [9, с. 154-155].

Поряд з цим в аналітичній записці «Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні «Національного інституту стратегічних досліджень» згруповано основні ризики, що можуть виникнути в процесі реформування місцевого самоврядування, за напрямками, які стосуються перегляду адміністративно-територіального устрою, державного контролю за реалізацією повноважень органами місцевого самоврядування на регіональному та субрегіональному рівнях, якості місцевого управління та легітимності прийнятих рішень тощо [1].

Для бюджетної системи країни ризики пов'язують з можливістю зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування у випадку, якщо кошти на фінансування розширених повноважень будуть передбачатися за рахунок зменшення дотацій вирівнювання. Аналогічною може скластися ситуація з фінансуванням інвестиційних програм (проектів), що фінансуються за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку, об'єктів і заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій, фінансування яких здійснюється за рахунок субвенції з державного бюджету. Крім того, вбачається ризик розбалансування системи бюджетоутворення у зв'язку з імовірним плануванням органами місцевого самоврядування нереальних витрат [1].

Важливим інструментом у питанні ефективності та реальності місцевих бюджетів повинна стати фінансова децентралізація, яка забезпечить достатніми матеріальними та фінансовими ресурсами розвиток усіх сфер життєдіяльності громад на підставі чіткого розподілу повноважень між органами влади, наприклад держава поступає частиною своїх повноважень місцевому самоврядуванню, а на заміну, держава виконає важливі функції з вирішення суспільно значущих завдань [9].

Із цією метою в нашій державі здійснено перший етап фіскальної децентралізації – прийнято Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» і «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законів України щодо податкової реформи» [5], які передбачають передачу органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації. Також, законами запроваджено новий механізм бюджетного регулювання – систему тотального збалансування всіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надтождень на одного жителя [6]. При цій системі вирівнювання здійснюється за двома податками: податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів; податком на доходи фізичних осіб для бюджетних міст, районів та обласних бюджетів [8].

Проте, можна сказати, що внесені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів розширили існуючу дохідну базу шляхом закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел, перерозподілу екологічного та єдиного податку, державно мита, плати за надання адміністративних послуг та податку на майно, розширивши базу оподаткування за рахунок комерційної нерухомості. Тому, вище наведені зміни,

сприятимуть зміцненню фінансових основ місцевого самоврядування.

Проводячи політику фінансової децентралізації досить важливим для країн є розподіл завдань між різними рівнями управління який має ґрунтуватися на такій основі:

- чітке визначення завдань, які доцільно закріпити за тим чи іншим рівнем влади;
- дотримання розподілу цих завдань на постійній основі;
- поділ бюджетних видатків між рівнями управління відповідно до розмежування завдань.

Розмежування функцій між рівнями управління є завданням, з яким стикаються усі багаторівневі країни. Ключовим принципом є зона корисності публічної функції, яка визначається доступністю зовнішніх користувачів до послуг (фізичний аспект) та подальшим практичним використанням послуг. До цього, слід враховувати ефективність пов'язаних з певними послугами заходів на різних рівнях публічної влади (економія на масштабах). Як результат, функції можуть бути розділені відповідно до їхньої корисності на центральному та регіональних рівнях. Цей принцип є тотожним принципу субсидіарності, який є одним із основоположним у бюджетній системі.

Субсидіарність – принцип, відповідно до якого розподіл повноважень між різними рівнями влади здійснюється таким чином, коли нижній рівень влади отримує такі повноваження, які наступний за ним територіальний рівень влади не може здійснювати більш ефективно. Реалізація цього принципу дозволяє, з одного боку, максимально наблизити процес прийняття рішення до громадян, з іншого - цей рівень може володіти організаційними, матеріальними і фінансовими ресурсами, які забезпечують обсяг і якість публічних послуг, що надаються населенню відповідно до загальнодержавних стандартів. При цьому пріоритет нижнього рівня при розподілі повноважень повинен перешкоджати будь-яким способам централізації в системі територіальної організації влади.

Загалом, рівень децентралізації повинен відповідати співвідношенню двох показників якими є:

- 1) свобода органів місцевої влади у прийнятті рішень;
- 2) адекватність політичної відповідальності місцевих органів влади за прийняті нею рішення.

Ґрунтуючись на завданнях, що стоять перед бюджетною системою в умовах відновлення економіки систематизовано основні практичні кроки щодо подальшого реформування бюджетних відносин на місцевому рівні:

1. Продовження процесу децентралізації бюджетних коштів, що має стати реальним механізмом ефективного перерозподілу публічних фінансів. Реалізація даного завдання потребує не лише формальної передачі коштів на місцевий рівень, а й одночасного розширення обсягу делегованих повноважень. Це потребує чіткої структуризації та перегляду власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування [4].

2. Запровадження механізмів стимулювання економічної активності органів місцевої влади з метою самозабезпечення та збільшення фінансової стійкості

місцевих бюджетів. У межах реалізації даного завдання, можна цілком погодитись з практиками бюджетної сфери, які пропонують для стимулювання реалізації фінансового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць, по-перше, закріпити 50 % від перевищення прогнозованого обсягу надходжень першого кошику за переліком доходних статей місцевих бюджетів, що не враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів, а, по-друге, розширити перелік дотацій.

Перший спосіб спрямований на створення стимулів для органів місцевої влади щодо нарощення бази податкових надходжень відповідних місцевих бюджетів. Що стосується другого, то досить надійним джерелом поповнення місцевих бюджетів фінансовими ресурсами є додаткова дотація у зв'язку з перевиконанням плану мобілізації доходів до державного бюджету.

3. Вирішення питання неузгодженості моделі бюджетних відносин та адміністративно-територіального устрою.

У даному контексті об'єктивно необхідним є проведення адекватної адміністративно-територіальної реформи, що дозволить визначити функціональні співвідношення між повноваженнями органів місцевого самоврядування областей, районів та місцевими державними адміністраціями. Це у свою чергу дозволить вирішити проблему поверховості проведення реформи міжбюджетних відносин.

Крім позитивних зрушень за наслідками проведення бюджетної децентралізації на сьогодні існує ряд проблемних питань, які виникли в ході практичного застосування нових норм бюджетного законодавства, що потребують вирішення на законодавчому рівні. Зокрема, ведення нових та перерозподіл існуючих податків, які відповідають до внесення змін зараховуються до загального фонду місцевих бюджетів, не забезпечить повною мірою органам місцевої влади створення додаткового ресурсу, яким можна розпоряджатися на власний розсуд.

Загальною тенденцією упровадження децентралізації виступає проведення адміністративно-територіальної реформи. По суті це питання виступає предметом вивчення повноважень органів місцевого самоврядування на відповідній території. Ефективність їх діяльності належатиме від того, які повноваження вони будуть здійснювати. Тому при здійсненні інституціональних та організаційних перетворень у процесі адміністративно-територіальної реформи стратегічною метою діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування повинно стати формування умов щодо реального покращання життєзабезпечення громад, досягнення високого рівня надання адміністративних, культурних та соціальних послуг, сприяння економічному зростанню конкретного населеного пункту чи району з одночасною прив'язкою до всієї економічної системи регіону чи країни [2]. Підвищення рівня життя населення, якості послуг, що надаються, ступеня довіри населення до владних інститутів та забезпечення прозорості їх діяльності, вдосконалення та посилення процесів демократії – виступають чинниками проведення змін територіального устрою України.

Слід підкреслити, що в сучасних умовах необхідним є подальше вдосконалення механізму міжбюджетного регулювання, подальше зміцнення фінансового забезпечення та посилення самостійності органів місцевого самоврядування, що сприяє підвищенню ефективності формування місцевих бюджетів.

Разом із тим удосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування повинно мати комплексний характер та передбачати реалізацію заходів у сфері розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою, визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування.

Із цією метою в нашій державі прийнято Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 1 квітня 2014 р. [7]. Дана Конституція висвітлює проблеми місцевого самоврядування, визначає шляхи, способи, принципи, завдання, механізми та строки формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Реалізація всіх напрямів діяльності в даному акті повинна відбутися у два етапи протягом 2014-2017 рр., і повинна, після закінчення другого етапу, сприяти посиленню правової, організаційної та матеріальної спроможності територіальних громад, органів місцевого самоврядування, провадженню їх діяльності з дотриманням принципів та положень Європейської хартії місцевого самоврядування; утворенню об'єднаних територіальних громад, спроможних самостійно або через органи місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення; формування ефективної територіальної системи органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць [7].

Наразі Україна знаходиться на перехідному етапі реалізації реформи бюджетної децентралізації, перші кроки імплементації якої почалися у 2015 р.. Нове бюджетне законодавство розширює права місцевих органів влади та надає їм значну бюджетну самостійність, а також розширює джерела самостійного наповнення місцевих бюджетів переважно за рахунок податкової децентралізації.

В результаті впровадження реформаторських змін у бюджеті громад, які укрупнилися через об'єднання, залишається 60 % податку на доходи фізичних осіб (проти 25 % для громад, що залишаються необ'єднаними), це більш як половина всіх надходжень у бюджет громади. Також для об'єднаних громад було впроваджено спрямування надходжень від справляння єдиного податку до бюджетів районів та міст обласного значення. Такі надходження є достатньо стабільними, і за наявності сприятливих податкових умов, мають тенденції до зростання. Крім того, до місцевих бюджетів середньої ланки були передані надходження від рентної плати за видобуток корисних копалин місцевого значення, користування лісовими та водними ресурсами [3].

Тому, можна стверджувати, що невід'ємною проблемою в побудові сучасної демократичної, конкурен-

тоспроможної і єдиної української держави, забезпеченні її сталого економічного розвитку є прискорення реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, запровадження ефективної фінансової децентралізації.

Виходячи з вище сказаного, потрібно погодитися з тим, що посилення фінансової децентралізації сприятиме стабілізації соціально-економічного стану та наступному економічному зростанню, посиленню рівня координації взаємовідносин між органами місцевого самоврядування та органами державної влади, поліпшенню добробуту громадян.

ВИСНОВКИ

Отож, подальша реалізація фінансової децентралізації можлива за умови ефективної взаємодії державних органів влади та органів місцевого самоврядування. Зміцнення фінансових основ місцевих бюджетів потребує подальших змін існуючої моделі адміністративно-територіального устрою країни.

Чітка структуризація делегованих і власних повноважень органів місцевого має супроводжуватися поступовим переходом від бюджетного забезпечення до бюджетного регулювання, спрямованого на підвищення самостійності місцевих органів у сфері податкової та кредитної політики.

Список використаних джерел

1. Макаров Г.В. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні [Електронний ресурс] / Г.В. Макаров // НІСД. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
2. Матеріали Громадських обговорень законопроектів “Про територіальний устрій України”, “Про місцеве самоврядування громади”, “Про самоврядування району”, “Про самоврядування області”, “Про внесення змін до Закону України “Про місцеві державні адміністрації”, 26 липня 2005 року. – Х.: НТУ “ХПІ”, 2005. – 200 с.
3. Нараєвська І., Полякова Т. Децентралізація влади та податкова реформа [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.brightactions.com.ua/single-post/2016/02/04/Децентралізація-влади-та-податкова-реформа>
4. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання. – К.: НІСД, 2010. – 35 с
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
6. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 01.04.2014 № 333-р // Урядовий кур’єр від 11.04.2014 № 67 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>.
7. Родченко В.Б. Вплив реформи фіскальної децентралізації на місцеві бюджети України / В.Б. Родченко, Ю.І. Прус // Соціальна економіка. – 2016. – № 1. – С. 59-68.
8. Сало Т.В. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т.В. Сало // Ефективність державного управління: зб. наук. пр.; ЛРІДУ НАДУ при Президентові України / за заг. ред. чл.-кор. НАН України С.В. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2013. – Вип. 35. – С. 324-330.
9. Таукешева Т.Д. Бюджетна децентралізація як чинник зміцнення місцевого самоврядування в Україні / Т.Д. Таукешева, Г.В. Даудова // Територія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1. – С. 153-158.

ТЕРЕЩЕНКО

Тетяна Євгенівна
tereschenkote@gmail.comк.е.н., доцент, Університет
митної справи та фінансів

УДК 368.025.6

ВИКОРИСТАННЯ РЕЙТИНГОВОГО
МЕТОДУ ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКІВ
СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇTHE RATING METHOD USING FOR
EVALUATION OF INSURANCE
COMPANY'S RISKS

ПАШИКЯН

Глона Суреновна
limonkoo@gmail.comстудент, Університет
митної справи та фінансів

У статті розглянуто та дано загальну характеристику етапам ризик-менеджменту у страхових компаніях. Визначено сутність оцінки ризиків як етапу, що передуює прийняттю управлінських рішень страховою компанією. Зазначено інструменти та підходи до здійснення оцінювання ризикованості діяльності страховика. Проведено рейтингову оцінку наявних ризиків страхової компанії на прикладі діяльності ПрАТ «Страхова Група «ТАС» та зроблено відповідні висновки.

В статье рассмотрена и дана общая характеристика этапам риск-менеджмента в страховых компаниях. Определена сущность оценки рисков как этапа, предшествующего принятию управленческих решений в страховых компаниях. Указано инструменты и подходы к осуществлению оценки рискованности деятельности страховщика. Проведено рейтинговую оценку имеющихся рисков страховой компании на примере ЧАО «Страховая Группа» ТАС» и сделаны соответствующие выводы.

The article considers and gives a general description of the risk management stages in insurance companies. The essence of risk assessment as the stage preceding the adoption of managerial decisions by the insurance company is determined. The tools and approaches to the implementation of the risk assessment of the insurer's activities are indicated. A rating evaluation of the existing risks of the insurance company is made on the example of PJSC "Insurance Group" TAS "and conclusions are drawn.

Ключові слова: страхова компанія, оцінка ризиків, управління ризиками, рейтингова оцінка

Ключевые слова: страховая компания, оценка рисков, управление рисками, рейтинговая оценка

Keywords: insurance company, risk assessment, risk management, rating evaluation

ВСТУП

Непевність та зміни у вітчизняній та світовій економіці, зокрема на страхових ринках у поєднанні із фінансовими та політичними кризами, різною мірою чинять вплив на страхові ринки. Саме тому постає питання щодо управління як наявними, так потенційними ризиками основних суб'єктів страхового ринку. Однак, для того, щоб зробити висновок про те, яким саме чином менеджменту необхідно здійснювати вплив на певні сфери діяльності страхової компанії для уникнення або зменшення ступеню дії негативних чинників, потрібно попередньо виконати оцінку ризиків, які мають місце в роботі страховика.

Багато вчених тим чи іншим чином торкались питання управління ризиком у своїх роботах. Вагомий внесок у визначення основних етапів ризик-менеджменту та їх характеристику зробили Л.М. Черчик, В.П. Братюк, Ю.Е. Слепухіна, В.В. Назарова, Н.С. Скопенко, І.Г. Сокиринська, А.Л. Баранов. Питанням оцінки ризиків із застосуванням різних мето-

дів та їх систематизацією займалися М.О. Житар, Л.М. Ремньова, Н.В. Приказюк та Я.Г. Лабушева.

МЕТА РОБОТИ полягає в узагальненні інформації про етапи ризик-менеджменту у страхових компаніях, з'ясуванні сутності та інструментів для здійснення етапу оцінки ризиків, використанні рейтингового методу оцінки ризиків діяльності страхової компанії (на прикладі діяльності ПрАТ «Страхова група «ТАС» у період з 2014 по 2016 рр.), визначенні переваг та недоліків методу у його практичному застосуванні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та щорічна фінансова звітність ПрАТ «Страхова Група «ТАС».

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення наявної інформації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідження з питань економічного ризику в країнах з ринковою економікою активно почало проводитись наприкінці ХХ ст. Саме тоді виникла така галузь знань як ризикологія, у рамках якої визначалися методи та інструменти як оцінки ризиків, так й управління ними.

Найбільш поширеним є визначення ризик-менеджменту як процесу впливу суб'єкта управління на об'єкт господарювання з метою мінімізації негативних наслідків.

Мета ризик-менеджменту – забезпечення не обхідного рівня стійкості та адаптивності компанії до можливих загроз для її стабільного функціонування [1].

Специфічною рисою ризик-менеджменту в страховій організації є необхідність управляти окрім власних ризиків ще й ризиками, які приймаються за договорами страхування, тобто страховими ризиками.

Ризик-менеджмент в страхуванні включає такі три основні позиції:

- 1) виявлення наслідків діяльності страхової компанії у ситуації ризику;
- 2) уміння реагувати на можливі негативні наслідки діяльності;
- 3) розробка і здійснення заходів, за допомогою

яких можуть бути нейтралізовані або компенсовані імовірні негативні наслідки подій та попередження настання ризику.

Виходячи із джерел виникнення ризиків страхової компанії, логічним є поділ процесів ризик-менеджменту на два напрями:

I. Управління ризиками клієнтів – на даному напрямку важливо дотримуватись наступних вимог:

- а) адекватність величини страхового тарифу – відповідальність цілком покладається на актуарне управління і тарифний комітет;
- б) уважність, об'єктивність, неупередженість при укладанні договорів страхування – несуть відповідальність страхові агенти компанії;
- в) виваженість перестраховальної політики компанії.

II. Управління власними ризиками – даний напрямок діяльності вимагає участі всіх без винятку служб і підрозділів страхової компанії та складається з аналізу та оцінювання рівня ризику страховика, виконання дій, спрямованих на мінімізацію ризику господарської діяльності компанії [2, 3].

Багато науковців [4-6, 3, 7-10] мають своє бачення кількості та складу етапів процесу управління ризиками. Згрупуємо та представимо їх у табл. 1.

Таблиця 1

Погляди науковців на кількість та склад етапів процесу управління ризиками [розроблено авторами]

Науковці	Етапи
Баранов А.Л.	1) ідентифікація ризику; 2) оцінювання ризику; 3) контроль за ризиком.
Братюк В.П.	1) визначення видів ризиків, які приймаються на страхування; розробка і затвердження правил страхування; 2) андерайтинг (ідентифікація та комплексний аналіз ризиків – визначення джерел та факторів ризику, оцінка ймовірності настання страхового випадку); 3) розробка заходів щодо управління страховими ризиками: зменшення ризику, збереження ризику або передача ризику; 4) реалізація заходів управління страховими ризиками; 5) контроль ризиків та оцінка ефективності управління страховими ризиками (розрахунок фактичної частоти настання страхових подій; визначення рівня збитковості страхової суми).
Назарова В.В. Матвеева Е.А. Сокиринська І.Г. Журавльова Т.О. Аберніхіна І.Г. Обухова А.С.	1) виявлення ризиків, що передбачає ідентифікацію ризиків за сферами їх виникнення; 2) оцінка ризиків; 3) управління ризиками; 4) моніторинг і контроль ризиків.
Слепухіна Ю.Е.	1) ідентифікація ризику; 2) оцінка ризику; 3) передача ризику; 4) фінансування ризику.
Черчик Л.М.	1) ідентифікація ризику; 2) якісна оцінка ризику; 3) кількісна оцінка ризику; 4) обґрунтування методів уникнення або мінімізації ризику
Скопенко Н.С.	1) визначення мети ризикованих подій; 2) діагностика проблеми; 3) аналіз ризику (якісна та кількісна оцінка); 4) визначення ризик-позиції компанії на основі результатів оцінки ризиків; 5) розробка та впровадження програми дій щодо коригування ступеня ризику; 6) моніторинг, контроль та коригування процесу управління ризиками.

На нашу думку, більш точними та чіткими є запропоновані В.В. Назаровою, Е.А. Матвєєвою [6], А.С. Обуховою [8], І.Г. Сокиринською, Т.О. Журавльовою та Т.О. Аберніхіною [7], такі основні етапи ризик-менеджменту:

1) ідентифікація ризиків – з'ясування контексту ризику та встановлення основних меж, в рамках яких необхідно управляти ризиками;

2) оцінювання ризиків – визначення ступеня ймовірності прояву ризику та розмірів потенційного збитку;

3) управління ризиками – проведення відповідних заходів для уникнення, зниження, збереження або передачі ризику;

4) моніторинг і контроль ризиків – здійснення спостережень та коригування вжитих заходів для більш ефективного управління ризиками.

Етап оцінки ризиків є дуже важливим для менеджменту страхової компанії при прийнятті управлінських рішень, адже на його основі можна зробити висновки щодо застосування певного інструменту управління ризиками, який буде оптимальним, виходячи з ймовірності настання небажаної події та очікуваного розміру понесеного збитку.

Л.М. Ремньова та Л.Д. Лебединська виділяють чотири групи методів оцінювання ризиків, які є найбільш практичними:

1) експертні – визначають рівень ризику тоді, коли немає необхідної інформації для здійснення розрахунків або порівняння; ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів з подальшою обробкою результатів;

2) економіко-статистичні – застосовуються лише за наявності достатньо великого обсягу статистичної інформації для отримання точної кількісної величини рівня ризику. Розраховують середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, β -коефіцієнт тощо;

3) розрахунково-аналітичні – призначені для розрахунків відносно точного кількісного вираження рівня ризику на основі внутрішньої інформаційної бази (застосовуються переважно при оцінці ризику неплатоспроможності й ризику зниження фінансової стійкості);

4) аналогові – оцінюють рівень ризику по окремих операціях на основі порівняння з аналогічними операціями.

На думку М.О. Житаря, вибір методу оцінювання ризиків повинен базуватися на порівнянні результатів оцінювання та зусиль, яких потрібно докласти для використання такого методу (складність розрахунків, необхідний обсяг інформації, кваліфікація персоналу тощо). Найпростішими та найменш витратними методами оцінювання ризиків є ймовірнісне оцінювання ризику та ранжування ризиків [11].

У своїй роботі Я. Г. Лабушева [1] пропонує використовувати рейтинговий метод оцінки ризиків страховика, в основі якого виділяє дев'ять основних груп ризиків, які мають вплив на діяльність страхової компанії, як ззовні, так і зсередини. До цих груп належать:

1) бізнес-ризик (ризик незбалансованості страхового портфелю; андеррайтерський ризик);

2) кредитні ризик (ризик використання позикового капіталу);

3) ризик управління активами та пасивами (інвестиційні ризик);

4) ринкові ризик (ризик зниження частки ринку; ризик спаду на ринку);

5) ризик ліквідності (ризик неправильного формування (розрахунку) резервів);

6) правовий ризик (ризик зміни законодавства; ризик неспівпадіння законодавства різних країн);

7) комплаєнс ризик – ризик, характерні системі внутрішнього контролю організації (ризик недотримання законодавства (у т.ч. по фінансовим нормативам));

8) репутаційний ризик (ризик втрати фінансової стійкості);

9) операційний ризик (ризик шахрайства персоналу, страхувальників, контрагентів).

Розглянемо детальніше даний метод оцінки ризиків страховика, на прикладі діяльності ПрАТ «Страхова Група «ТАС» (далі – СГ «ТАС») за 2014-2016 рр. [12] та представимо отримані результати аналізу у табл. 2 та 3. Зазначимо, що оцінку ризику компанії по групах визначимо шляхом множення отриманого балу на відповідну вагу ознаки та підсумуємо отримані значення у кінці для визначення загальної ризиковості компанії.

Отже, проаналізувавши дані групи ризику та їх складові, можна підсумувати, що у 2014 р. СГ «ТАС» вела ризикову діяльність, особливо на це вказує четверта група «Управління активами та пасивами», а саме наявний інвестиційний ризик. Таке становище було зумовлено тим, що страховик у цьому році мав негативний чистий рух грошових коштів від інвестиційної діяльності через зниження надходжень від фінансових інвестицій та зростання витрат на придбання необоротних активів. У 2015 р. страховик набагато покращив своє становище, отримавши значно більший прибуток від інвестицій, проте, через зниження загального об'єму інвестованих коштів та прибутку від них, а також через збільшення надходжень страхових премій дані показники інвестиційного ризику знизились, що підвищило ризик страхової компанії.

Починаючи з 2015 р. у СГ «ТАС» підвищуються бізнес-ризик, а саме ризик незбалансованості страхового портфелю. Це відбулося через зниження фінансових можливостей юридичних осіб щодо зниження своїх потенційних ризиків шляхом страхування, що, у свою чергу, призвело до зменшення кількості договорів, укладених з ними, та їх частки у загальній кількості договорів страховика. Також страхова компанія у 2016 р. знову наближалась до більшої ймовірності прояву ризику, пов'язаного з аналізом та прийняттям ризиків на страхування, на що вказує переважаючий темп приросту страхових премій над темпом приросту страхових виплат, виплачувані СГ «ТАС».

На діяльність страховика також суттєво вплинуло обвалення українського автомобільного ринку у 2014-2015 рр., через що страховик знаходився у ризиковому положенні, так як частка автомобільного страхування, а саме КАСКО та ОСЦПВ, у страховому портфелі складала понад 40 %. Проте, зі значним по-

кращенням ситуації у 2016 р. на даному ринку, ризик спаду на ринку став нульовим, що знизило ризикованість даної групи. Також на зменшення ризиковості вплинула й диверсифікація страховиком своїх каналів продажів страхових продуктів.

Що стосується кредитного ризику, то тут можна

зазначити, що протягом трьох років він залишався нульовим, так як СГ «ТАС» не брала як короткострокові, так й довгострокові кредити у банках, тим самим знижуючи загальну ризикованість своєї діяльності.

Таблиця 2

Оцінка першої частини груп ризиків СГ «ТАС» за 2014-2016 рр.

Група ризику	Вага ознаки	Значення по роках			Отримані бали по роках		
		2014	2015	2016	2014	2015	2016
1. Бізнес-ризик					9	12	12
1.1. Ризик незбалансованості страхового портфелю	6	10%	9%	8%	0	2	2
1.2. Андеррайтерський ризик	9	42%	38%	40%	1	0	0
2. Кредитні ризик					0	0	0
2.1. Ризик використання позикового капіталу	7	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	0	0	0	0
3. ALM (управління активами та пасивами)					30	0	7
3.1. Інвестиційні ризик	7	-15%	8%	5%	2	0	1
	8	-23%	32%	25%	2	0	0
4. Ринкові ризик					11	6	0
4.1. Ризик зниження частки ринку	5	46%	39%	35%	1	0	0
4.2. Ризик спаду на ринку	3	-55%	-52%	41%	2	2	0

Таблиця 3

Оцінка другої частини груп ризиків СГ «ТАС» за 2014-2016 рр.

Група ризику	Вага ознаки	Значення по рокам			Отримані бали по рокам		
		2014	2015	2016	2014	2015	2016
5. Ризик ліквідності					6	6	6
5.1. Ризик неправильного формування (розрахунку) резервів	6	0,54	0,54	0,59	1	1	1
6. Правовий ризик					8	8	8
6.1. Ризик зміни законодавства	5	відп.	відп.	відп.	0	0	0
6.2. Ризик неспівпадіння законодавства різних країн	4	99,98%	99,98%	99,98%	2	2	2
7. Комплаєнс ризик					11	7	0
7.1. Ризик недотримання законодавства (у т.ч. по фінансовим нормативам)	8	4,00	3,00	2,00	0	0	0
	7	0,15%	0,12%	0,10%	1	1	0
	4	0,01	0,00	0,00	1	0	0
8. Репутаційний ризик					0	17	0
8.1. Ризик втрати фінансової стійкості	9	1,15	2,19	1,97	0	1	0
	8	10%	1%	23%	0	1	0
9. Операційний ризик					0	0	0
9.1. Ризик шахрайства персоналу, страховальників, контрагентів	7	є	є	є	0	0	0
Загальна ризиковість компанії					75	56	33

Таким чином, найбільш відчутним ризиком, який загрожував СГ «ТАС» у 2014 році був ризик, характерний для системи внутрішнього контролю організації, а саме – ризик недотримання законодавства. Така ризикованість була зумовлена тим, що у цьому році був великий коефіцієнт скарг на компанію, а також страховиком виплачувалась прострочена кредиторська заборгованість за страховими виплатами та пеня, що загалом склали 0,01 % від отриманих страхових премій за цей рік.

У 2015 р. найбільшим був ризик втрати фінансової стійкості, що входить у репутаційний ризик. Таке становище спричинило те, що у СГ «ТАС» була майже нульова рентабельність страхової діяльності, на яку

вплинуло зменшення у 8 разів прибутку до оподаткування у зв'язку зі збільшенням витрат страховика у кілька разів через викуп своїх акцій та, як наслідок, зменшення статутного капіталу компанії. Також збір страхових премій страховиком переважав його власний капітал більш ніж у два рази, що також збільшило ризикованість по цій групі.

Протягом зазначеного періоду у СГ «ТАС» спостерігалась постійна наявність ризику ліквідності та правового ризику. Ризик ліквідності проявлявся через ризик неправильного розрахунку резервів страховика, які не покривали хоча б на 70 % отримані страхові премії. Проте, цей показник у 2016 р. почав зростати, що свідчить про позитивні зрушення компанії в усу-

ненні цього ризику. Наявність у СГ «ТАС» правового ризику пов'язано з тим, що 99,98 % акцій компанії володіє кіпрська компанія T.A.S. Overseas Investments Limited, що веде за собою ризик неспівпадіння законодавства, у тому числі страхового, різних країн.

Страховик за 2014-2016 рр. стабільно не мав ризиків, пов'язаних з отриманими кредитами і шахрайством персоналу, страхувальників та контрагентів, оскільки він не брав кредити в банківських установах і систематично проводить фінансовий моніторинг відповідно до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» № 1702-VII від 14.10.2014 р. Також були відсутні ризики, пов'язані з недотриманням та зміною законодавства, тому що кількість приписів, виданих Нацкомфінпослуг за попередні 5 років була нижче ризикового значення, а також компанія мала відповідність актуалізації документів, які надаються Уповноваженому органу (правила страхування, облікова політика, методики тощо), змінам законодавства.

Таким чином, підсумовуючи отримані результати аналізу та оцінки ризиків СГ «ТАС» за 2014-2016 рр., можна зробити висновок, що у найбільш ризиковому становищі компанія була у 2014 р., що було зумовлено, в основному, дією таких ризиків як інвестиційні ризики, ризик зниження частки ринку, ризик спаду на ринку та комплаєнс ризик.

Проте, у 2015 р. ризикованість діяльності страховика знизилась через покращення ситуації з інвестиціями, зниження суми штрафів та диверсифікацією каналів продажів страхових полісів. Однак, у цьому році збільшились ризики, пов'язані з втратою фінансової стійкості та розбалансованістю страхового портфелю СГ «ТАС».

У 2016 р., порівняно з 2014 р., ризикованість страховика знизилась у два рази, що було зумовлено відсутністю таких ризиків як комплаєнс ризик, ринкові ризики та андеррайтерський ризик. Проте, зросли ризики пов'язані з незбалансованістю страхового портфеля.

Протягом 2014-2016 рр. СГ «ТАС» були наявні стабільні значення ризику неправильного формування резервів та ризику неспівпадіння законодавства різних країн, а також була присутня повна відсутність кредитного ризику, ризику шахрайства, а також ризиків, пов'язаних з недотриманням та зміною законодавства.

ВИСНОВКИ

Отже, оцінка ризиків дуже важлива для менеджменту страхової компанії при прийнятті управлінських рішень, адже на її основі можна зробити висновки щодо застосування певного інструменту управління ризиками, який буде оптимальним, виходячи з ймовірності настання небажаної події та очікуваного розміру понесеного збитку.

В основі рейтингового методу оцінки ризиків страховика виділяють дев'ять основних груп ризиків, які мають вплив на діяльність страхової компанії, як

ззовні, так і зсередини. До цих груп належать: бізнес-ризик; кредитні ризики; ризик управління активами та пасивами; ринкові ризики; ризик ліквідності; правовий ризик; комплаєнс ризик; репутаційний ризик; операційний ризик.

Зазначений рейтинговий метод оцінки ризиків дозволяє розглянути та оцінити основні аспекти діяльності страхової компанії на ринку, проте даний метод носить суб'єктивний характер з точки зору оцінки ступеня впливу на внутрішню та зовнішню діяльність компанії та пріоритетності кожної з груп ризиків.

Список використаних джерел

1. Лабушева Я.Г. Оценка рисков страховой компании для принятия управленческих решений / Я.Г. Лабушева // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 2. – С. 50-53.
2. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. / Р.В. Пікус. – К.: Знання, 2010. – 598 с.
3. Сокиринська І.Г. Журавльова Т.О. Аберніхіна І.Г. Страховий менеджмент. Навчальний посібник. / І.Г. Сокиринська, Т.О. Журавльова, І.Г. Аберніхіна – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – 300 с.
4. Баранов А.Л. Методологічні основи управління ризиками страхової компанії / А.Л. Баранов // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 1. – С. 22-34.
5. Братюк В.П. Особливості процесу управління ризиками, прийнятими на страхування / В. П. Братюк, К. Ю. Байса // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 17(1). – С. 112-119.
6. Назарова В.В., Матвеева Е.А. Концепция риск-менеджмента в страховых организациях / В.В. Назарова, Е.А. Матвеева // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – № 4, 2014. – С. 258-275.
7. Обухова А.С. Управление финансовыми рисками страховой организации / А.С. Обухова // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2016. – № 1(64). – С. 136-143.
8. Слепухина Ю.Э. Риск-менеджмент на финансовых рынках: [учеб. пособие] / Ю.Э. Слепухина; [науч. ред. А.Ю. Казак]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 216 с.
9. Черчик Л.М. Система риск-менеджменту підприємства: сутність та складові / Л. Черчик, І. Івашкевич, С. Бегун // Економічний форум. – 2017. – № 1. – С. 178-184.
10. Скопенко Н.С. Теоретико-методологічні засади риск-менеджменту як інструменту управління господарським ризиком підприємства / Н.С. Скопенко, О.В. Пьянкова. // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 1-2. – С. 238-245.
11. Житар М.О. Методичні аспекти управління ризиками страхових компаній / М.О. Житар // Схід. – 2016. – № 1. – С. 13-17.
12. Сайт Страхової Групи «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sgtas.com.ua/>

УШЕНКО

Наталя Валентинівна
Ushenko_nv@ukr.net

УДК 338.516.22

ЦІНОУТВОРЕННЯ ПОСЛУГ
АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ЛОУ-КОСТ
КОМПАНІЯМИ

КРИВОХИЖА

Анастасія Валеріївна
Nasa95@bigmir.netPRICING SERVICES OF LOW-COST
AIRLINES COMPANIESд.е.н., професор,
Національний авіаційний
університетмагістрант, Національний
авіаційний університет

У статті розкрито сучасний стан розвитку діяльності міжнародних лоу-кост авіакомпаній як складової міжнародного ринку авіаперевезень. Проведено порівняльний аналіз ціноутворення послуг авіаперевезень в залежності від типу авіакомпаній (традиційних та лоу-кост) на основі факторів впливу. Встановлено складові ціноутворення послуг авіаперевезень в контексті підтримки та підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній. Акцентовано увагу на специфіці інноваційної діяльності лоу-кост авіакомпаній, яка полягає у пріоритетній спрямованості на скорочення витрат у всіх чи певному функціональному напрямку діяльності. Рекомендовано базові напрями удосконалення ціноутворення лоу-кост авіакомпаніями.

В статье рассмотрено современное состояние развития деятельности международных лоу-кост авиакомпаний как составляющей международного рынка авиаперевозок. Проведен сравнительный анализ ценообразования услуг авиаперевозок в зависимости от типа авиакомпаний (традиционных и лоу-кост) на основе факторов влияния. Установлено составляющие ценообразования услуг авиаперевозок в контексте поддержки и повышения конкурентоспособности авиакомпаний. Акцентировано внимание на специфике инновационной деятельности лоу-кост авиакомпаний, которая заключается в приоритетной направленности на сокращение расходов во всех или определенном функциональном направлении деятельности. Рекомендовано базовые направления совершенствования ценообразования лоу-кост авиакомпаниями.

The article deals with the current state of development of international low-cost airline operations as an integral part of the international air transport market. The comparative analysis of pricing of air transportation services depending on the type of airlines (traditional and low-cost) on the basis of factors of influence was conducted. The components of pricing of air transportation services in the context of support and increase of competitiveness of airlines are established. The emphasis is on the specificity of the innovation activities of low-cost airlines, which is a priority focus on reducing costs in all or a certain functional area of activity. The basic directions of improvement of low-cost pricing improvement are recommended.

Ключові слова: лоу-кост авіакомпанія, авіаперевезення, послуга, цінова політика, ціноутворення, конкурентоспроможність.

Ключевые слова: лоу-кост авиакомпания, авиаперевозка, услуга, ценовая политика, ценообразование, конкурентоспособность

Keywords: low-cost airline, air transportation, service, pricing policy, pricing, competitiveness

ВСТУП

Сучасні умови характеризуються активними темпами розвитку лоу-кост авіакомпаній в глобалізованому світі, цінність яких для споживачів визначається доступнішими тарифами у порівнянні з традиційними авіакомпаніями. Щорічні стабільні темпи появи на світовому та вітчизняному ринках нових лоу-кост авіакомпаній підтверджують їх затребуваність та нарощування конкуренції на ринку авіаційних перевезень.

МЕТА РОБОТИ полягає у проведенні порівняльного аналізу ціноутворення послуг авіаперевезень в залежності від типу авіакомпаній на основі факторного аналізу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методичні та прикладні засади формування цінової політики підприємств становлять інтерес як для вітчизняних науковців – Н.Ф. Акімова, Н.І. Антошишина, Г.С. Гуріна, Х.М. Дорофєєва, В.Г. Дубинина, О.А. Кирик, І.Г. Михальченко, К.В. Марінцева, С.Ф. Смерічевського, С.В. Петровської, так і зарубіжних науковців – Е. Бем-Баверк, Ф. Визер, Р. Доганіс, Менгер К. та інших. Умови розвитку лоу-кост авіакомпаній актуалізують проведення наукових досліджень, здатних вирішити дуальне завдання – розробку методичних підходів щодо оновлення цінової політики авіакомпаній з урахуванням економічних можливостей споживачів глобалізованого світу та забез-

печення на цій основі конкурентоспроможності авіакомпаній.

Інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, нормативи Міжнародної асоціації повітряного транспорту, оперативні дані авіакомпаній. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасних умовах глобалізації, що першочергово охоплюють основні процеси суспільної та економічної життєдіяльності людства, можливість швидкого пересування людей та вантажів на далекі відстані в різні (включаючи найбільш важкодоступні) місця світу робить ринок авіаційних перевезень одним з найперспективніших та найдинамічніших транспортних ринків. Сьогодні на ринку авіаперевезень існують дві основні бізнес-моделі організації пасажирських перевезень, такі як «лоу-кост» та «традиційні» авіакомпанії, головною відмінністю між якими є вектор цінової політики компанії.

Узагальнено можемо визначити, що цінова політика – це комплекс заходів, що реалізуються через цінову стратегію за допомогою організаційно – економічних інструментів системи управління діяльності компанії, до яких входить ціноутворення, процеси коригування цін та усі фактичні дії, які орієнтовані на економічну результативність в контексті стратегічних цілей компанії та з урахуванням конкуренції.

Політика авіакомпанії є основною складовою її загальної цінової і маркетингової стратегії, а тарифи компанії узгоджуються з тарифами, що встановлюються Міжнародною асоціацією повітряного транс-

порту (IATA) [5] і відрізняються залежно від типу авіакомпанії: лоу-кост чи традиційні авіаперевізники. На нашу думку, принципова різниця основ їх діяльності полягає якраз у використанні різних підходів у площині «сервіс-ціна». Тобто «лоу-кост авіакомпанія» – це тип авіакомпанії, яка прагне до зменшення експлуатаційних витрат та мінімального пакету обслуговування, що в результаті дозволяє встановлювати меншу вартість квитка за рахунок зниження якості послуг та надання додаткових позицій лише за окрему плату. Тоді як традиційні авіакомпанії – це тип авіакомпанії з можливістю якісної відмінності подорожі, що можуть проявлятися у покращених якостях сервісу на борту літака, наявності різних меню харчування, обслуговуванні та розширеним асортиментом послуг на борту літака. Отже, основними відмінностями між даними типами авіаперевізників є рівень сервісу та вартість перевезення. Більш розширено фактори впливу на ціноутворення послуг авіаперевезень для обох типів авіакомпаній розкрито у табл. 1.

Позитивна динаміка зростання попиту на лоу-кост сприяє збільшенню пасажиропотоку даних перевізників приблизно до 30 % за рік. Зокрема, приріст пасажиропотоку за 2016 рік компанії Ryanair (одного з найбільших лоу-кост у Європі) склав 28%, у той самий час такі традиційні перевізники як British Airways, Air France, Lufthansa мали щорічне збільшення пасажиропотоку на декілька відсотків [4, с.70].

Розглянемо ціноутворення послуг з перевезення різними авіакомпаніями на прикладі квитка Київ-Мілан (табл. 2).

Таблиця 1

Фактори впливу на ціноутворення послуг авіаперевезень в залежності від типу авіакомпанії

[розроблено авторами]

Види відмінностей	Лоу-кост авіакомпанії	Традиційні авіакомпанії
Ціна	Більш дешевий варіант	Вище середнього
Стійка реєстрації	Загальна зі стандартною чергою	Окрема стійка з першочерговим підйомом на борт
Багаж	Без багажу, з ручним багажем (до 8 кг) чи з класичним (до 22кг)	Багаж більший ніж класичний та можливість додаткового багажу
Сидіння, салон	Стандартні невеликі сидіння у класичному вузькому салоні	Комфортніше сидіння і розміри інфраструктури на борту
Харчування	Відсутнє чи холодні закуски	Різноманітне харчування з вибором перших страв, других, вегетаріанських та ін.
Висадка	Стандартна висадка по черзі (залежно від розташування сидіння у салоні)	Пріоритетна висадка, не очікуючи поки вийдуть усі
Бонуси	Немає, лише можливі за власними картами покупця	Коефіцієнт нарахувань миль, бонусів для знижок на наступні польоти цією компанією
Зал очікування	Основний зал у аеропорту	Бізнес, лаунж зали відпочинку, ресторани, салони та ін.

Таблиця 2

Ціна на квитки різних авіакомпаній світу Київ-Мілан (станом на січень 2018 р.)

[складено авторами]

Назва компанії	Вид рейсу	Місце пересадки	Час польоту	Ціна квитка	Сума збору
1	2	3	4	5	6
UIA	без пересадки	-	2 год 20 хв	2933 грн	440 грн
JAA	без пересадки	-	1 год 40 хв	2295 грн	633 грн

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
WizzAir	з пересадкою	Будапешт	11 год 35 хв	3631 грн	900 грн
Alitalia	з пересадкою	Рим	5 год 10 хв	3638 грн	1015 грн
AirBaltic	з пересадкою	Рига	13 год	3305 грн	805 грн
LOT	з пересадкою	Варшава	5 год 15 хв	4114 грн	1005 грн
Turkish Airlines	з пересадкою	Стамбул	17 год 15 хв	3935 грн	1330 грн
AEGEAN	з пересадкою	Афіни	7 год 45 хв	2263 грн	770 грн

За даними табл. 2 видно, що дістатися з Києва до Мілану можна такими авіакомпаніями як МАУ, JAA, WizzAir, Alitalia, AirBaltic, LOT, Turkish Airlines, AEGEAN, і т.д. Будуючи прямий маршрут, пасажир значно економить час польоту, тому переліт складе 1-2 години такими авіакомпаніями, як МАУ та JAA. Крім економії часу польоту, явною перевагою прямих маршрутів є також економія на сумі збору (такси) аеропорту, у якому може відбуватися пересадка. Обираючи рейс з пересадкою, пасажир може самостійно визначатися з маршрутом польоту, а саме: обирати країну, територією якої буде відбуватися транзит, наприклад Будапешт, Рим, Рига, Варшава, Стамбул, Афіни чи інша країна. Час польоту при цьому значно відрізняється і складає від 5 до 20 годин польоту. Ці-

на польоту залежить від двох основних факторів: ціни тарифу (що встановлюється авіакомпанією) та збору (такси) певного аеропорту.

Здебільшого ціна на рейси з пересадкою відрізняється у більшу сторону, ніж на прямі рейси, наприклад, рейси таких авіакомпаній, як LOT, Turkish Airlines, Alitalia, WizzAir хоча і значно довші по часу польоту, проте є значно більшими у ціні. Рейси з пересадкою таких авіакомпаній, як AEGEAN, AirBaltic є трохи меншими у ціні, ніж прямі рейси, бо мають більший час польоту. Така відмінність напряму залежить від ціни тарифу самої авіакомпанії (за виключення такси аеропорту, що приблизно однакове у різних авіакомпаніях), дане співвідношення такси і тарифу можна зобразити у вигляді рис. 1.



Рис. 1. Складові формування ціни авіаквитка [розроблено авторами]

Тобто загальна структура формування ціни авіаквитка складається з ціни тарифу, суми збору (такси) та загальних витрат на клієнта. Аналіз дозволяє зробити висновок, що у жодному з випадків ціна тарифу не складає більше ніж 50% від загальної ціни авіаквитка. Це зумовлено тим, що дана ставка такси повинна бути схвалена уповноваженим органом з питань цивільної авіації та погоджена з конференцією IATA з координації тарифної політики.

Тариф авіакомпанії необхідно розглядати як суму основних його витрат де найбільшу частину вартості авіатарифу складає паливо, а саме 28%, тому ціна на нього є занадто важливою як для перевізників, так і для пасажирів [2, с.232].

Ціна на авіаквиток будь-якої авіакомпанії складається з трьох основних показників: фактичних витрат на переліт, утримання літака та внутрішньої діяльності (інноваційна, маркетингова та ін.). На тариф авіакомпанії значною мірою впливає ряд економічних показників, як ціна на паливо, індекс інфляції, курс валюти та інші, на які авіакомпанія вплинути не може. Для економічно вигідної діяльності авіакомпанії політика ціноутворення повинна бути адаптованою до змін ринкового середовища. У зв'язку з тим, що ціна на авіаквиток значною мірою залежить від ціни на паливо, то економічно доцільно для авіакомпанії співпрацювати з контрагентами, які пропонують найдешевшу ціну. Не менш важливо для авіакомпанії

сформувати таку тарифну політику, яка б була конкурентоспроможною.

Прикладом може слугувати авіакомпанія British Airlines, вартість квитків якої у 1,5 рази нижче, ніж у Turkish Airlines і у 3,3 рази нижче, ніж у Austrian, беручи до уваги однаковий час у польоті [3, с.157]. Важливим вектором у перспективному відношенні є здійснення авіакомпанією інноваційної діяльності, оскільки вона дозволяє на основі виведення наукових досліджень та технологічних досягнень на новий, покращений рівень в результаті отримати вдосконалений процес, що в подальшому використовується для розвитку у практичній діяльності авіакомпанії. Особливістю інноваційної діяльності лоу-кост авіакомпаній виступає її пріоритетна спрямованість на скорочення витрат у всіх чи певному функціональному напрямку діяльності.

Український ринок розвивається так само швидко і на сьогоднішній день на вітчизняному ринку ми маємо таких лоу-кост авіаперевізників: венгеський – Wizz Air, компанія з ОАЕ – Air Arabia, іспанський – Vueling Airline, ізраїльський – UP, латвійський – Air Baltic, турецький – Atlas Globl та Pegasus, грецький – Aegean Air, азербайджанський – Azal Jet та українські – Yanair та MAU.

У 2017 р. авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» перевезла майже 7 млн. пасажирів, що на 16,4 % перевищує показник 2016 р.. Обсяги перевезень MAU в Міжнародному аеропорту «Бориспіль» збільшилися на 18 %, тобто до 6,25 млн. пасажирів. Для детального розуміння цінової політики авіакомпанії візьмемо за приклад авіакомпанію MAU та сфери впливу на її ціноутворення. Приблизно половина від ціни квитка не залежить від можливостей авіаперевізника. Отже, можемо розподілити затрати MAU так: аеронавігація – 9 %, усі збори та обслуговування в аеропортах – 15 % та паливо – 30 % [6], як ми вже зазначали вище, цей показник авіакомпанія суттєво змінити не може. Проте є показники, на які авіакомпанія MAU може та має впливати, щоб зменшити витрати та відповідно ціну на авіаквиток: утримання літаків складає 29 % витрат авіакомпанії, зарплата – приблизно 7 % прибутку авіакомпанії та дистрибуція – 9 %, куди входить маркетингова діяльність компанії, логістика, розповсюдження та інші функ-

ціональні напрямки діяльності компанії, витрати на які можна зменшити.

ВИСНОВКИ

Таким чином, даним дослідженням встановлено, на яких факторах може заощадити компанія та на яких вже заощаджують лоу-кост авіакомпанії в порівнянні з традиційними авіаперевізниками, що в свою чергу визначає цінову політику авіакомпаній та в подальшому – залучення нових клієнтів та витрати цих зекономлених коштів на розширення ринку діяльності авіакомпанії чи новий авіапарк. Тому основним напрямом удосконалення ціноутворення лоу-кост авіакомпаніями є науково-прикладний пошук щодо оптимізації та зниження витрат на аеронавігацію на основі організаційних та технологічних нововведень, пошук можливостей зменшення зборів та обслуговування в аеропортах (при підтримці держави чи укладання прямих договорів з аеропортами) та підвищення ефективності роботи дистриб'юторського напрямку. При цьому виключається зниження витрат, які впливають на зниження безпеки польоту на авіаційному транспорті.

Список використаних джерел

1. Васильєв О.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: конспект лекцій / О.В. Васильєв, Н.М. Богдан. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 100 с.
2. Кирик О.А. Економічний механізм інноваційної діяльності авіакомпанії: дис. ... канд.екон.наук: 08.00.04 / Олена Анатоліївна Кирик – К., 2017. – 232 с.
3. Малиновська О.Ю. Бюджетні авіакомпанії (low cost): специфіка діяльності та географія перевезень. / О.Ю. Малиновська. // Географія та туризм. – 2012. – Вип. 21. – С. 155–161.
4. Панасюк І.П. Вплив економічних факторів на тарифну політику авіакомпанії / І.П. Панасюк, А.М. Іванова // Економіка та держава. – 2016. – № 4. – С 69-73.
5. Airline Cost Performance [Електронний ресурс] / Міжнародна асоціація повітряного транспорту – Режим доступу: https://www.iata.org/whatwedo/Documents/economics/airline_cost_performance.pdf
6. MAU увеличила пассажиропоток на 16,4 % в 2017 году [Электронный ресурс] / Международные авиалинии Украины – Режим доступа: <https://www.flyuia.com/ua/ru/news/2018/uia-performace>

ЯЦЕНКО

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

БЕСПАЛА

Ольга Анатоліївна
o.a.bespalaya@mzeid.inасистент, Одеський національний
політехнічний університет

СІВОВА

Людмила Сергіївна

магістр, Одеський національний
політехнічний університет

УДК 338

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТА
ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІTHE ENTERPRISE'S INNOVATIVE POTENTIAL AS A FACTOR OF PRODUCTION'S DEVELOPMENT
AND INCREASE OF ITS COMPETITIVENESS

У статті розглянуто сутність поняття «інноваційний потенціал» підприємства та виконано статистичний аналіз щодо основних напрямів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств за останні два роки. Також, виділено основні складові інноваційного потенціалу з подальшим детальним розглядом кожної з цих складових.

В статье рассматривается суть понятия «инновационный потенциал» предприятия и выполнен статистический анализ основных направлений инновационной деятельности отечественных предприятий за последние два года. Также, выделены основные составные инновационного потенциала с дальнейшим детальным рассмотрением каждой из этих составных.

In the article the concept "innovative potential" of the enterprise is considered and statistical analysis of the main directions of innovative activity of domestic enterprises for the last two years is given. The main components of the innovation potential are also highlighted with further detailed consideration of each of these components.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, науково-технічний розвиток, складові інноваційного потенціалу, інтелектуальна власність, комерціалізація інновацій

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная деятельность, научно-техническое развитие, составные инновационного потенциала, интеллектуальная собственность, коммерциализация инноваций

Keywords: innovative potential, innovative activity, scientific and technological development, composite of innovative potential, intellectual property, commercialization of innovations

ВСТУП

У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств, для забезпечення їх сталого розвитку ключового значення набуває активізація інноваційної діяльності, науково-технічного розвитку та підвищення ефективності інноваційних досліджень. Вміння не тільки формувати, а й активно використовувати у виробництві інноваційні технології, новітні розробки науки і техніки стає вирішальним фактором економічного успіху вітчизняних підприємств, гарантує підвищення ефективності їх функціонування, а також забезпечує незалежність технологічної складової. Інновації стають основним засобом збільшення прибутку суб'єктів господарювання, підвищення їх конкурентоспроможності за рахунок кращого задоволення ринкового попиту і зниження загальновиробничих витрат.

Під інноваціями розуміють такі результати наукових досліджень і розробок, які здатні поліпшити технічні, економічні, споживчі характеристики наявної продукції, процесів, послуг або можуть стати основою створення нової. Такі досягнення науки стають

джерелом нового або додаткового прибутку та можуть втілитись у самостійному товарі і мати свою ринкову вартість [6].

Проте, сьогодні економіка України все ще залишається несприйнятливою до науково-технічних нововведень через низький рівень виробничої бази промисловості, нераціональне використання науково-технічного потенціалу, нестачу коштів для фінансування науково-технічної діяльності та високі кредитні ставки, недосконалість законодавчої бази в галузі інноваційної діяльності, високі економічні ризики та інші фактори. Приватні інвестори мають бути суттєво зацікавлені в фінансуванні інновацій та максимально захищені від майбутніх ризиків.

У промислово-розвинених країнах світу, за різними оцінками, від 75 до 95 % приросту промислового виробництва забезпечується за рахунок використання інновацій. І навіть більше, пожевлення виробництва в країнах, що пережили економічні кризи, сприяла, як правило, активізація інноваційних процесів. Аналіз різних сценаріїв виведення української економіки з важкої кризи, в якій вона перебуває вже небезпечно тривалий час, показує, що і для України єдина дорога

гідного розвитку – переведення економіки на інноваційний режим. Жоден інший – ані сировинний, ані шлях запозичення західних технологій – не забезпечує істотного (у 3–4 рази) зростання ВВП за 10–15 років, а, отже, й істотного підвищення рівня і якості життя населення [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням теоретичних та практичних питань щодо різних аспектів інновацій, інноваційного потенціалу, інноваційного розвитку підприємства приділяють увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Зокрема, серед зарубіжних вчених можна виділити праці: Т. Брайана, П. Друкера, М. Портера, Ф. Хаберленда, Й. Шумпетерата ін. Серед вітчизняних науковців особливої уваги набувають дослідження: Т. Балабанова, А. Бутенко, В. Василенко, А. Гальчинського, М. Данько, К. Ковтуненко, А. Савчук.

Однак, незважаючи на велику кількість досліджень щодо теоретичних та практичних питань сутності та складових інноваційного потенціалу та його формування, слід зазначити, що існуюча інформація носить досить суперечливий характер. Сьогодні в економічній літературі не існує однозначного визначення поняття «інноваційний потенціал», а також недостатньо широко висвітлене питання складових частин інноваційного потенціалу підприємства. Це значною мірою ускладнює вироблення конкретних практичних рекомендацій з його формування й ефективного використання й, таким чином, негативно позначається на кінцевих результатах інноваційної діяльності.

МЕТА РОБОТИ – наукове обґрунтування теоретичних засад поняття інноваційного потенціалу підприємства та виділення основних складових інноваційного потенціалу підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Існує багато трактувань визначення поняття «інноваційний потенціал». На думку Т. Балабанова «інноваційний потенціал» – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [2].

В. Василенко визначає інноваційний потенціал, як здатність підприємства взагалі, чи суб'єкта господа-

рювання робити нову, наукомістку продукцію, що відповідає вимогам ринку, особливо світового [3].

М. Данько надає таке визначення: «інноваційний потенціал» являє собою сукупність елементів, які необхідні для вирішення конкретних виробничих завдань та відображають готовність підприємства для їх рішення [5].

А. Савчук під інноваційним потенціалом розуміє сукупність усіх його ресурсів, які можуть бути задіяними у процесі здійснення інноваційної діяльності [4].

Узагальнюючи вищевикладені визначення, інноваційний потенціал можна визначити як готовність та спроможність того чи іншого інноваційного підприємства здійснювати вперше та втілювати в подальшу діяльність нововведення.

Таким чином, інноваційний потенціал (держави, галузі, підприємства) представляє собою сукупність різноманітних видів ресурсів, включаючи матеріально-виробничі, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Чим вище рівень інноваційного потенціалу підприємства, тим успішніше воно запобігає можливих кризових ситуацій [11].

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій. Тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного інноваційного потенціалу [10].

Для кращого розуміння ситуації в галузі інноваційної діяльності вітчизняних підприємств наведемо деякі статистичні дані. У 2016 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 834 підприємства, або 18,9 % обстежених промислових підприємств, що на 10 підприємств більше ніж у 2015 р. (табл. 1). Протягом 2016 р. на інновації підприємства витратили 23,2 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 19,8 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,4 млрд. грн., на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,1 млрд. грн. та 0,9 млрд. грн. – на іншу інноваційну діяльність (проектування, навчання, маркетинг та інше) [1].

Таблиця 1

Інноваційна діяльність промислових підприємств за напрямками проведених інновацій

	2015		2016	
	Усього	У % до загальної кількості пром. підпр.	Усього	У % до загальної кількості пром. підприємств
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	824	17,3	834	18,9
у тому числі витрачали кошти на: внутрішні НДР	151	3,2	232	5,2
зовнішні НДР	70	1,5	103	2,3
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	467	9,8	590	13,3
придбання інших зовнішніх знань	32	0,7	74	1,7
інші	210	4,4	368	8,3

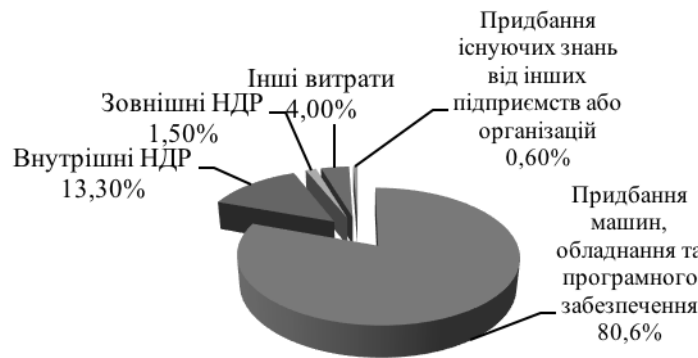


Рис. 1. Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності за 2015 р.

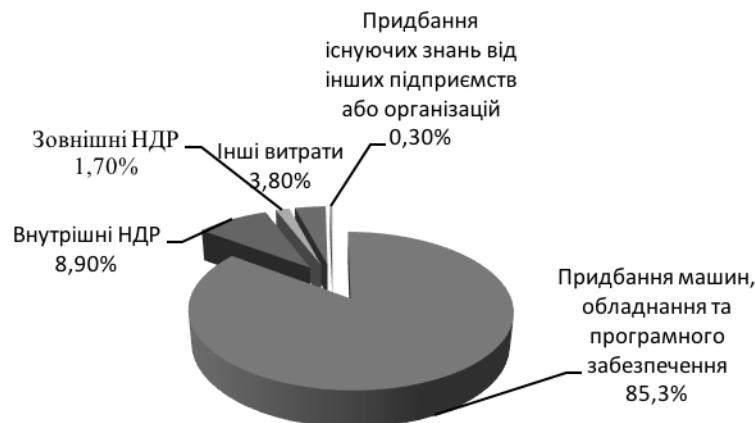


Рис. 2. Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності за 2016 р.

Структура інноваційного потенціалу підприємства представлена єдністю трьох його складових: ресурсної, внутрішньої, результативної, які тісно пов'язані між собою.

Ресурсна складова інноваційного потенціалу залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі [13]. Під інноваційними ресурсами будь-якої організації розуміють сукупність фінансових, інтелектуальних і матеріальних коштів, якими володіє підприємство для здійснення інновацій. Таким чином, інноваційні ресурси підприємства включають:

1. Персонал організації. Як інноваційний ресурс, характеризується рівнем професійної підготовки, навчання і інноваційності персоналу. Високий професійний і освітній рівень працівників – необхідна умова його інноваційності. Інноваційність персоналу – це його здатність до генерації ідей та їх ефективного впровадження.

2. Досягнутий техніко-технологічний рівень. Чим вищий техніко-технологічний рівень виробництва, тим більш радикальні інновації бувають і більш недоступні для імітації у конкурентів.

3. Відповідність організаційних структур управління та систем управління завданням інноваційного процесу. Організаційна структура підприємства або організації, орієнтована на інновації, має відповідати наступним вимогам:

– можливості створення слабоструктурованих інноваційних колективів тимчасового характеру (в тому числі включають працівників різних підрозділів підприємства) на ранньому етапі розвитку нововведення;

– наявності організаційного механізму оформлення та зміцнення статусу тимчасового інноваційного колективу в разі успішного проходження ним ранніх стадій розробки (внутрішньофірмовий венчур);

– наявності ефективного механізму мотивації і стимулювання інноваційної діяльності.

4. Інтелектуальна власність у формі нематеріальних активів. Основним інноваційним ресурсом будь-якої організації в даний час є нематеріальні активи, якими вона володіє. Це, так звані, невовимі ресурси організації (вони не піддаються однозначній фінансовій оцінці), і саме це перетворює їх у джерело стійкого конкурентної переваги [12].

5. Науково-технічний резерв у вигляді незавершених інноваційних проектів. Це не тільки незакінчені дослідження, але і припинені раніше з різних причин, у тому числі внаслідок негативного результату.

6. Наявність ефективної комунікаційної інфраструктури, яка дозволяє забезпечити комплексну взаємодію між усіма учасниками інноваційної діяльності

в ході виконання відповідних етапів інноваційного процесу.

7. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності. Рівень фінансування залежить від фінансового стану підприємства, стратегічної пріоритетності інноваційної діяльності, обраної інноваційної стратегії розвитку, попередніх інноваційних результатів [12].

За статистичними даними станом на 2016 р. основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 22036,0 млн. грн (або 94,9% загального обсягу витрат на інновації). У 2016 р. 88,1% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації (або 16,6 % обстежених промислових). Ними було впроваджено 4139 інноваційних видів продукції, з яких 978 – нових виключно для ринку, 3161 – нових лише для підприємства, а не взагалі для ринку. Із загальної кількості впровадженої продукції 1305 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо, з яких 22,3 % нових взагалі для ринку [1].

Другою складовою інноваційного потенціалу є *внутрішня складова* – так званий «важель», який забезпечує дієздатність і ефективність функціонування всіх попередніх елементів. В цілому, вказана складова характеризує можливість цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, тобто визначає здатність системи на принципах комерційної результативності залучати ресурси для ініціації, створення і поширення різного роду новин. Отже, внутрішню складову можна охарактеризувати через процеси створення і впровадження нового продукту, забезпечення взаємозв'язку новатора як з наукою, що надає прогресивні ідеї, так і з ринком, що споживає готовий продукт, а також методи і способи управління інноваційним процесом [9].

Результативна складова віддзеркалює результат реалізації існуючої можливості, тобто той реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу. Доцільність виділення цієї складової підтримується тим, що саме інноваційний продукт як результат інноваційних процесів обумовлює подальший, не лише кількісний, але й якісний зріст інноваційного потенціалу системи (господарюючого суб'єкта). Він сприяє розвитку ресурсної складової, якщо це продукт, внутрішньої частини інноваційного потенціалу, якщо це здійснена інновація в самій інноваційній сфері. Він несе в собі потенційно нові можливості, виводить на новий рівень функціонування інноваційний потенціал у цілому. Результативна складова інноваційного потенціалу представляє собою цільову характеристику цієї категорії, що проявляється в потоках інноваційної продукції, головним чином забезпечуючи його відтворення [13].

Найбільш ефективним способом реалізації результативної складової є комерціалізація інноваційної розробки. Комерціалізація – це процес, який пов'язаний з практичним використанням результатів інноваційної діяльності, які мають певні властивості, переваги та цінність для споживачів, з метою виводу їх на ринок з отриманням комерційного ефекту, тобто прибутку. Ефективність комерціалізації характеризується стійким попитом протягом тривалого періоду

часу, який у свою чергу забезпечує підприємству отримання прибутку [8].

Ефективність комерціалізації інновації залежить від результативності маркетингових досліджень просування на ринок нових товарів, технологій. Маркетингові дослідження включають: вивчення характеристик ринку, аналіз розподілу часток ринку між підприємствами, аналіз збуту, вивчення товарів конкурентів, вивчення реакції на новий товар та його потенціалу, вивчення політики цін, довгострокове прогнозування. Проведення маркетингових досліджень дозволяє оцінити потенційні можливості підприємства і на основі дослідження ринкових вимог розробити програми виробничого розвитку і конкурентної поведінки на ринку відповідно до етапів життєвого циклу продукції [7].

Таким чином, розглянувши наведені складові інноваційного потенціалу слід зазначити, що всі вони мають лише потенційне значення і лише в поєднанні з ефективним управлінським ресурсом підприємства може бути досягнуто високого рівня ефективного використання інноваційного потенціалу підприємства. Управлінський ресурс включає в себе здатність управлінської ланки до креативного мислення, оперативно приймати управлінські рішення та визначати інноваційні цілі підприємства, створювати сприятливий клімат в колективі та взагалі створювати мотивацію до інноваційної діяльності, а також мати необхідний набір специфічних виробничих та управлінських знань.

ВИСНОВКИ

В сучасних економічних умовах основним способом підтримання конкурентоспроможності та успішності функціонування будь-якого підприємства, а також для підтримання високого рівня прибутковості суб'єкта господарювання є безперервне впровадження ним інновацій. Інноваційний потенціал є ключовим фактором успішної реалізації інноваційної стратегії. Розглянувши структуру інноваційного потенціалу підприємства ми дійшли висновку, що вона представлена єдністю трьох його складових: ресурсної, внутрішньої та результативної, між якими існує як тісний взаємозв'язок, так і взаємозалежність, що в подальшому потребує необхідності виявлення їх оптимального співвідношення в залежності від впливу цих складових на формування та розвиток інноваційного потенціалу підприємства. Саме тому вітчизняним підприємствам необхідно приділяти особливу увагу дослідженню питань складових власного інноваційного потенціалу. І, лише поєднання цих складових з ефективною системою управління інноваційним потенціалом дозволить приймати обґрунтовані рішення, тим самим знижуючи ризики та підвищуючи ефективність використання інноваційних ресурсів підприємства.

Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. К.: Держкомстат України, 2017. – Оф. вид. – 140 с.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учебное пособие / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 432 с.

3. Василенко, В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / В.О. Василенко. – [Вид. 2-ге, виправл. і доп.]. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
4. Савчук А.В. Теоретичні основи аналізу інноваційних процесів в промисловості: моногр. / А.В. Савчук // НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 448 с
5. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України [Текст] // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 26-32.
6. Ковтуненко К.В. / Інноваційна інфраструктура: напрями розвитку та участь держави / К.В. Ковтуненко, Ю.В. Ковтуненко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2012. – № 725: Проблеми економіки та управління. – С. 122–125.
7. Станіславик О.В. / Комерціалізація результатів інноваційної діяльності / О.В. Станіславик, К.В. Ковтуненко // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 2(36). – С. 301-305
8. Ковтуненко К.В. Роль учасників інноваційної діяльності в процесі використання інноваційних розробок / К.В. Ковтуненко // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 2. – С. 63-66.
9. Матросова В.О. / Сутність та складові інноваційного потенціалу як основа управління інноваційною діяльністю / В.О. Матросова // Економіка Транспортного комплексу. – 2011. – № 17. – С. 27-35.
10. Перевозчикова Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та складові [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://kneu.edu.ua/userfiles/stud.../Perevozchikova.doc>
11. Маховикова Г. Инновационный потенциал предприятия [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://econ.wikireading.ru/10576>
12. Інноваційний потенціал підприємства: структура і оцінка [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://studme.com.ua/15801117/ekonomika/innovatsionnyy_potentsial_predpriyatiya_struktura_otsenka.htm
13. Сутність та структура інноваційного потенціалу [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/1342010853159/ekonomika/innovatsiyniy_potentsial

ЄРМАК

Світлана Олександрівна
ermak@donnuet.edu.ua

УДК 314.744

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
КРАЇНИ ТА РЕГІОНІВ

ГРИГОРЕНКО

Родіон Олександрович
r01proxi@gmail.comLABOR MIGRATION AS FACTOR OF
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF
THE COUNTRY AND REGIONSк.е.н., доцент, Донецький
національний університет
економіки і торгівлі імені
Михайла Туган-Барановськогостудент, Донецький
національний університет
економіки і торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського

Стаття присвячена визначенню змісту та причин міграції робочої сили в Україні. Досліджено взаємозв'язок міграції та розвитку країни і регіонів; сутність трудової міграції; стан та динаміку зовнішньої та внутрішньої трудової міграції в Україні; основні країни призначення трудових мігрантів з України. Проведено порівняння умов праці в США, як найбажанішої країни для зовнішньої міграції, та України. Наведено основні фактори, що впливають на рівень трудової міграції українців за кордон, та запропоновано рекомендації, які сприятимуть інноваційному розвитку країни, або регіонів шляхом трудової міграції.

Статья посвящена определению содержания и причин миграции рабочей силы в Украине. Исследована взаимосвязь миграции и развития страны и регионов; сущность трудовой миграции; состояние и динамика внешней и внутренней трудовой миграции в Украине; основные страны назначения трудовых мигрантов из Украины. Проведено сравнение условий труда в США, как самой желанной страны для внешней миграции, и Украины. Приведены основные факторы, влияющие на уровень трудовой миграции украинцев за границу, и предложены рекомендации, способствующие инновационному развитию страны, или регионов путем трудовой миграции.

The article is devoted to the definition of the content and causes of labor migration in Ukraine. The interrelation of migration and development of the country and regions; the essence of labor migration; the state and dynamics of external and internal labor migration in Ukraine; the main destination countries for migrant workers from Ukraine are researched. The conditions in the USA as the most sought after country for foreign migration and Ukraine are compared. The main factors influencing the level of labor migration of Ukrainians abroad are presented, and recommendations that will promote the innovative development of the country or regions through labor migration are suggested.

Ключові слова: трудова міграція, міграційний рух, еміграція, імміграція, інноваційний розвиток

Ключевые слова: трудовая миграция, миграционное движение, эмиграция, иммиграция, инновационное развитие

Keywords: labor migration, migration movement, emigration, immigration, innovative development

ВСТУП

У зв'язку з глобалізацією світової економіки до факторів, що відображають економічний, соціальний і демографічний розвиток держави почали відносити міжнародну міграцію робочої сили. Цей фактор є одним з найскладніших елементів міжнародних економічних відносин, оскільки їх суб'єктом є людські ресурси.

Інтенсивність, характер, спрямованість міграцій населення України кардинально змінилися після розвалу СРСР та здобуття незалежності, завдяки чому країна відкрилася до світу, а її громадяни набули право на свободу пересування. Підписання Угоди про асоціацію та шлях до безвізового режиму між Україною та ЄС спричинили проведення низки важливих реформ у сфері міграційного менеджменту. Водночас, анексія Криму та конфлікт на Донбасі обумовили масштабні вимушені переміщення населення, глибо-

ку економічну кризу та інтенсифікацію трудової міграції [1].

Отже, для України ця тема є досить актуальною, оскільки через низький кваліфікаційний рівень менеджменту та нехтування комфортними умовами для роботи більша частина висококваліфікованих спеціалістів змушені виїхати за кордон в пошуках кращих умов.

Проблеми трудової міграції досліджувалися у працях таких вітчизняних науковців як О.В. Астахова, М.М. Вівчарик, Ю.П. Гуменюк, Т.О. Гнатюк, В. Капітан, І.П. Майданік, О.А. Малиновська, М.Ю. Приз, І.В. Ховрах, К.Ю. Фенік. Не беручи до уваги те, що окремі важливі питання міграційного процесу в Україні відображені у працях вищевказаних вчених, деякі питання, щодо проблем, котрі впливають на міграцію до сьогодні достатньою мірою не дістали теоретичного і практичного вирішення.

МЕТА РОБОТИ

Мета роботи полягає у дослідженні економічних передумов, що впливають на процеси трудової міграції та можливість інноваційного розвитку в країні та регіонах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

В процесі дослідження були застосовані методи систематизації та узагальнення, аналізу і синтезу, метод порівнянь.

РЕЗУЛЬТАТИ

Міграція населення є одним з факторів як соціально-економічного, так й інноваційного розвитку країни. Проте вона може мати як позитивні, так й негативні наслідки. Покращення якісних характеристик населення та трудових ресурсів, підвищення сприятливості інновацій в країнах-реципієнтах є наслідком переваги серед мігрантів висококваліфікованих осіб та молоді, а от в країнах-донорах, навпаки може викликати зниження активності трудового по-

тенціалу та стримування соціально-економічного та інноваційного розвитку.

В той же час саме розвиток економіки сприяє притоку як висококваліфікованих спеціалістів, так і низькокваліфікованої робочої сили. Він посилює привабливість країни для іноземців та підвищує частку зворотних мігрантів серед її громадян, які працюють за кордоном. Тобто міграції населення та розвиток є взаємозалежними [8].

Згідно даних Державної служби статистики України на 1 січня 2017 р. чисельність наявного населення України становила 42584,5 тис. осіб, з них у міських поселеннях проживало 29482,3 тис. осіб (69,2 %), у сільській місцевості – 13102,2 тис. осіб (30,8 %). Економічний спад, девальвація національної валюти і різке зростання внутрішніх цін, що почалися в 2014 р., призвели до помітного зниження рівня життя в країні. У доларовому еквіваленті доходи більшості українців знизилися в 2-3 рази. Ситуацію посилює і зростаючий рівень безробіття. За даними Мінсоцполітики, реальний рівень безробіття в Україні в 2017 р. становить 9,5 %, це близько 2 млн. осіб. Динаміку міграційного руху населення України за період з 2002 по 2016 рр. наведено на рис.1.

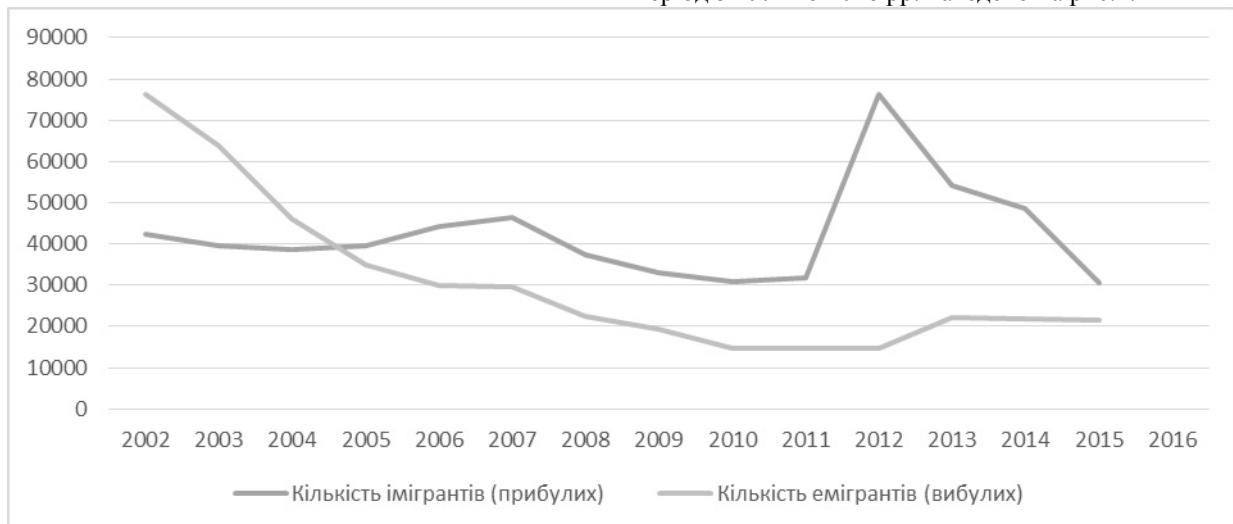


Рис. 1. Динаміка міграційного руху населення України [4]

Термін трудової міграції слід відрізняти від звичайної. Міграція робочої сили – це зміна розташування працездатного населення в межах країни або за її межі, з метою пошуку роботи з більш сприятливими умовами і пошуку кращих умов життя [2]. Отже, поняття «трудова міграція» визначають як переміщення особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону (зовнішня трудова міграція) або меж адміністративно-територіальних одиниць України (внутрішня трудова міграція) [6].

Найбільш привабливі умови для внутрішньої міграції у 2011-2016 рр. створили м. Київ та Київська область, які випереджають по цьому показнику інші привабливі для міграції регіони України, навіть разом узяті. Розмір площі, яку займають найбільш привабливі для міграції 2 адміністративно-територіальні одиниці України, становить 28 970 кв. км, що становить 4,8 % від загальної площі України. Аналіз напрямків внутрішньої міграції в Україні у 2016 р. пока-

зав їх пряму залежність від розмірів середньомісячної заробітної плати, адже м. Київ та Київська область є регіонами з найвищим рівнем середньомісячної заробітної плати. Якісний аналіз складу населення України у 2014-2016 рр. засвідчив, що внутрішня міграція населення України носить урбаністичний характер, тобто пов'язана із його переміщенням з сільської місцевості у міську [7].

Кожен рік чисельність українських трудових мігрантів зростає. Проблема полягає в тому, що в нашій країні не ведеться статистика щодо фактичної кількості українських громадян, що працюють за кордоном. Немає також реально складених даних щодо обсягів імміграції. Це негативно впливає на картину міграційних процесів в Україні та ускладнює ефективне їх регулювання [3]. За оцінками Держслужби зайнятості, зараз за кордоном працює понад 5,5 млн. українців.

За даними статистичних опитувань, українські мігранти мають високий освітній рівень, 75 % мають

вищу або незакінчену вищу освіту. Але те, що від'їжджаючи за кордон респонденти, як правило, працюють не за фахом – не є елементом, що стримує міграцію. Українські трудові мігранти переважно зайняті в таких секторах економіки: будівництво – 46 %, домашній догляд – 18 %, оптова і роздрібна торгівля – 9 %, сільське господарство – 11 %, промисловість – 4 %, діяльність готелів і ресторанів – 4 %, діяльність транспорту і зв'язку – 4 %, інші види економічної діяльності – 4 %. Тобто, кваліфіковані фахівці, на підготовку яких витрачені, здебільшого державні кошти, не можуть застосувати власні знання у рідній країні, а отже державні кошти, що були витрачені на їх навчання залишаються використані неефективно.

При цьому значний відсоток мігрантів складає молодь. Серед громадян віком від 15 до 70 років, які намагаються знайти більш вдале місце роботи у

2016 р., кожен третій був молодшою людиною віком від 18 до 29 років [5].

Основними причинами, які спонукали населення до міграції за кордон є як низький рівень заробітної плати та незадовільні соціальні-економічні умови на українських підприємствах, так і зовнішні чинники. Отже виділяють економічні чинники міжнародної міграції робочої сили (нерівномірний економічний розвиток країн світового господарства; рівень розвитку науково-технічного прогресу; рівень соціального розвитку; рівень зайнятості населення; рівень доходів населення та ін.) та неекономічні (соціально-політичні; релігійно-етнічні; інформаційні; природні та екологічні причини та ін.). Також, важливим чинником є те, що молодь має шанси залишитися на постійне місце проживання в іншій країні.

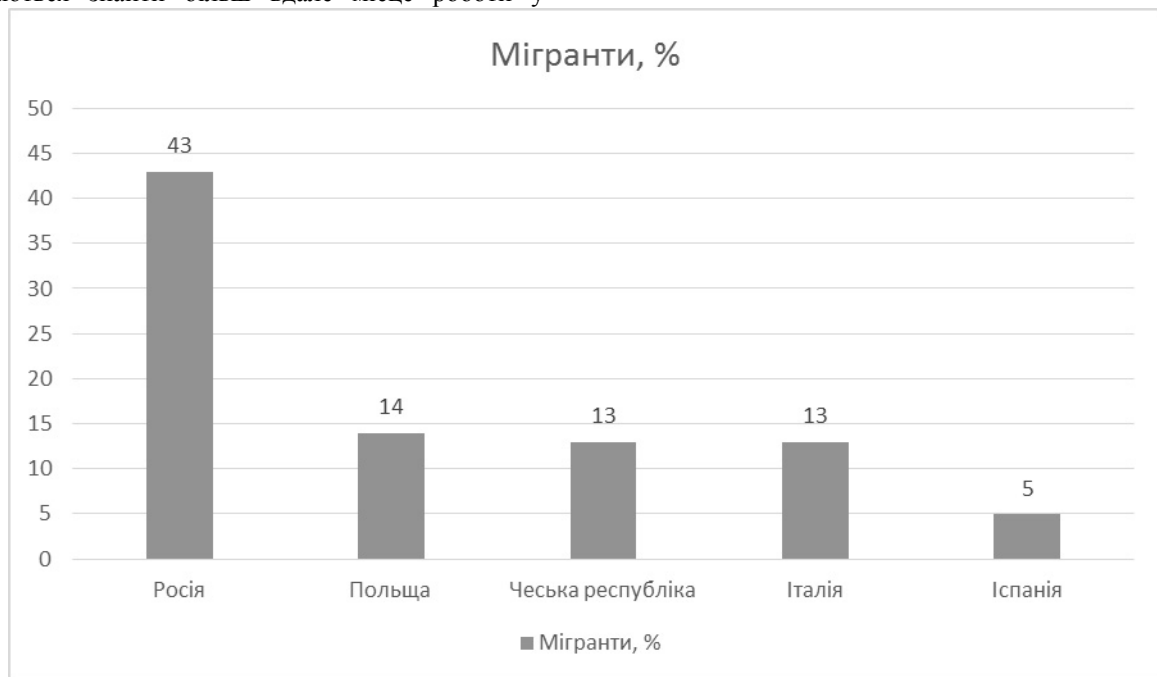


Рис. 2. Основні країни призначення трудових мігрантів з України [1]

В основному, потоки трудових мігрантів з України спрямовані до сусідніх держав – Російська федерація, Польща, Чехія та інші (рис. 2). До країн Європи, таких, як Італія та Іспанія, переважно від'їжджають жінки, де найчастіше працюють домашніми прислугами та задіяні в сільському господарстві. В той час, як чоловіки здебільшого виїжджають до Росії та Чеської республіки, де влаштовуються різноробочими на будівництві та подібних місцях. Не зважаючи на те, що більшість мігрантів знаходить трудовий притулок недалеко від кордонів своєї Батьківщини, що спричинено географічною близькістю даних держав та зручним способом поїздки додому, найбільш бажаними країнами для міграції вважають наступні: США; Канада; Німеччина; Італія; Іспанія.

Найбажанішою країною для зовнішньої міграції є США – це одна з самих розвинутих держав, де влада створює та контролює умови для комфортної роботи. На підприємствах як правило дбають про соціальні потреби кожного робітника. Тому доцільним буде порівняння умов праці в США та Україні. Для компаній США звичайною практикою є:

- безкоштовне медичне обстеження та страхування робітників;
- скидки на виготовлену продукцію, або послуги даним підприємством;
- створення спеціальних відділів, котрі працюють з побажаннями співробітників;
- безкоштовні обіди та сніданки на робочому місці;
- відсоткові знижки на спортзали або курси, можливо, навіть не пов'язані зі сферою діяльності;
- безкоштовна доставка співробітників на роботу та додому після робочого дня;
- середні та великі компанії зазвичай направляють своїх робітників на курси підвищення кваліфікації та лекції від висококваліфікованих професіоналів;
- деякі компанії підтримують сім'ї, котрі втрапили свого годувальника, який працював на цьому підприємстві (наприклад компанія Google виплачує половину заробітної плати овдовілій сім'ї).

В Україні ж з соціальною складовою на підприємствах набагато гірше. Через низький соціально-еконо-

мічний розвиток держави, та незацікавленість держави в створенні комфортних умов для ефективної роботи працівників умови праці залишають бажати кращого. Та все ж в Україні мають місце позитивні зрушення, котрі справляють позитивне враження, наприклад:

- деякі фірми пропонують допомогу у влаштуванні дитини до дитсадку;
- безкоштовні мовні курси в компаніях, робота яких пов'язана з закордонними фірмами;
- організація святкових вечірок;
- безкоштовний мобільний зв'язок;
- премії за перевиконання плану та ін.

Отже, основними факторами, що впливають на рівень трудової міграції українців за кордон є демографічна ситуація, рівень безробіття, розмір заробітної плати, низький рівень соціального піклування про робітників на підприємствах, а також політична ситуація в Україні та світі.

ВИСНОВКИ

Таким чином, трудові міграції - важливий фактор надходження в країну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого і ефективного пристосування до умов світового ринку, які сприяють соціально-економічному та інноваційному розвитку країни та регіонів. Для розв'язання проблем трудової міграції в Україні, на наш погляд, необхідно вирішити питання підвищення рівня оплати праці, розв'язати соціальні питання пов'язані із збагаченням змісту роботи, дотриманням умов колективних договорів і угод щодо цього та вдосконалити законодавчу базу у цієї сфері.

Список використаних джерел

1. Малиновська О. Міграція в Україні: факти і цифри 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
2. Білецька Л.В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка): навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп./ Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
3. Малиновська О. Міжнародні міграції та суспільні трансформації доби глобалізації / О. Малиновська // Демографія та соціальна політика. – 2015. – № 1. – С.5–17.
4. Державна статистична служба [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Фенік К.Ю. Причини та наслідки трудової міграції населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=5739>
6. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 474-481.
7. Міграційний профіль України за 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/mig_prifil_2016.pdf
8. Позняк О. Зовнішня міграція громадян України за роки незалежності / О. Позняк // 36. наук.ст. «Агора». – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2016. – С.49-55.

ІВЧЕНКО

Євген Анатолійович
ivchenkoevg85@gmail.comк.е.н., доцент, Східноукраїнський
національний університет імені
Володимира Даля

УДК 351.863:658

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
ТРАНСФОРМАЦІЯМИ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВАORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF TRANSFOR-
MATION MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE'S
ECONOMIC SECURITY

У статті розглянуто теоретичні та інструментальні основи механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства. Наведено вимоги та запропоновано формалізацію процесу побудови організаційно-економічного механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства. Уточнено склад механізму управління та обґрунтовано його «організаційну» та «економічну» компоненти. Розглянуто вплив організаційно-економічного механізму управління трансформаціями на систему економічної безпеки підприємства.

В статье рассмотрены теоретические и инструментальные основы механизма управления трансформациями в системе экономической безопасности предприятия. Приведены требования и предложено формализацию процесса построения организационно-экономического механизма управления трансформациями системы экономической безопасности предприятия. Уточнено состав механизма управления и обосновано его «организационную» и «экономическую» компоненты. Рассмотрено влияние организационно-экономического механизма управления трансформациями на систему экономической безопасности предприятия.

The theoretical and instrumental foundations of organizational-economic mechanism of transformations management in the system of economic security of enterprise are considered in the article. The requirements are presented and process formalization of creation of organizational-economic mechanism of transformations management of system of economic security of enterprise is proposed. The composition of mechanism of transformations management is specified and its "organizational" and "economic" components are justified. The influence of organizational-economic mechanism of transformations management on the system of economic security of enterprise is considered.

Ключові слова: механізм, організаційно-економічний механізм, трансформація, економічна безпека, система економічної безпеки підприємства

Ключевые слова: механизм, организационно-экономический механизм, трансформация, экономическая безопасность, система экономической безопасности предприятия

Keywords: mechanism, organizational and economic mechanism, transformation, economic security, system of economic security of the enterprise

ВСТУП

Сучасні глобалізаційні та інтеграційні процеси дають нові можливості для підприємств за рахунок доступу до міжнародних фінансових ресурсів та ринків з одного боку, з іншого боку, потребують від підприємств швидкого реагування на появу небезпек та загроз, які впливають на стан системи економічної безпеки підприємства. Непередбачуваність зовнішнього середовища, загрози зовнішнього та внутріш-

нього порядку, потребують від підприємств впровадження новітніх підходів щодо захисту економічних інтересів, можливих негативних явищ та наслідків їхньої актуалізації. Перед вітчизняними підприємствами виникають нові виклики які потребують швидкої адаптації системи економічної безпеки до сучасних реалій. Система економічної безпеки підприємства знаходиться під постійним впливом зовнішнього й внутрішнього середовища, що зазначається на її стані

та умовах управління системою. Це, у свою чергу, призводить до системних перетворень в системі національної економічної безпеки та економічної безпеки підприємств, які за змістом є трансформаційні. Підприємства здійснюючи свою діяльність знаходяться під впливом трансформаційних процесів, які змінюють кількісні та якісні параметри системи. Трансформації, в залежності від кінцевої мети і стану, змінюють підсистеми та взаємозв'язок елементів економічної безпеки підприємства, що потребує впровадження та контролю таких трансформацій. В управлінні підприємством з метою забезпечення дієвості такої системи важливо, щоб такі трансформації були керовані, проходили внаслідок цілеспрямованого впливу з боку суб'єктів управління в системі підприємством, що зумовлює актуальність дослідження.

Теоретичні аспекти, методологічні та методичні основи системотворення економічної безпеки підприємства є об'єктом уваги багатьох вітчизняних дослідників. Так теоретичні питання щодо системи економічної безпеки підприємства знайшли своє відображення у дослідженнях О.С. Власюка, Ю.С. Погорелова, Є.І. Овчаренка, Є.І. Рудніченка, О.В. Ілляшенко, С.В.Кавуна та інших.

У науковій літературі приділено багато уваги дослідженню організаційно-економічного механізму. Наукові дослідження на цю тематику викладені в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема А. Кульмана, Г.В. Козаченко, Ю.О. Лисенко, Ю.П. Лузана, А.О. Соколова та інших. Стосовно організаційно-економічного механізму і підходів до його трактування, необхідно зазначити, що більшість науковців використовуючи класичні трактування механізму, виділяють структурно-функціональні елементи управління на макро- і мікрорівнях з одночасним акцентом на взаємодії суб'єктів управління. Однак, незважаючи на широке коло питань досліджень, слід відзначити, що теоретичні та інструментальні засади побудови організаційно-економічного механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства не є достатньо вивченими та носять дискусійний характер.

МЕТА РОБОТИ – дослідження теоретичних та інструментальних засад побудови механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою статті є сукупність способів наукового пізнання, загальних методів, прийомів і принципів, а також основні методологічні підходи (системний, процесний, ситуаційний). Теоретичну основу роботи становлять фундаментальні положення економічної безпекології, загальної теорії систем, теорій підприємства, економічної діагностики, економічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Система економічної безпеки підприємства завжди знаходиться в стані трансформаційно безперервно тривалого процесу, який необхідно розглядати як історично нетривалий відрізок часу, протягом якого відбуваються перетворення соціально-економічних

відносин. Такий процес пов'язаний із змінами підсистем та змінює характер взаємодії елементів, що створює умови до формування нової системи економічної безпеки підприємства. На нашу думку трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства є процес перетворень та становлення від системи економічної безпеки підприємства до її функціонування та розвитку системи, її структури на якісній новій основі під впливом некерованих змін, впровадження та контролю керованих.

Тому цілком очевидним є те, що система економічної безпеки підприємства досягає мети свого функціонування за допомогою трансформацій, які є не тільки процесом перетворення, а й процесом становлення системи. Перехід на новий рівень функціонування і розвитку системи економічної безпеки підприємства, змінюючи якість простору, відбувається під впливом зовнішнього середовища та потребує зміни функцій самої системи. Протікання будь-яких процесів в системах, з одного боку, породжується наявністю неоднорідностей, відмінностей і протиріч, а з іншої – призводить до виникнення нових внутрішніх і зовнішніх протиріч. Як зазначає М.Ф. Жмеренецький, наявність і характер зміни цих протиріч складають первинну, глибинну причину – суть виникнення небезпеки для системи [1, с. 72]. В основі явища безпеки лежить закладена природою потреба в самозбереженні систем (як і небезпеки), але доповнена здатністю системи протидіяти небезпеці [2, с. 18]. Для виконання своїх завдань система економічної безпеки підприємства фактично є суб'єктом управління, оскільки вона здійснює вплив на елементи внутрішнього середовища підприємства, процес прийняття рішень, формує певну управлінську реакцію підприємства на певні ризики та загрози.

Впровадження керованих трансформацій у системі економічної безпеки підприємства потребує використання необхідних управлінських інструментів. Для забезпечення комплексності впровадження таких трансформацій необхідно формування та використання організаційно-економічного механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства.

В науковій літературі [3, 4, 5, 6] із механізмом пов'язують процеси, стани, явища та елементи, які мають певний цілеспрямований «рух» для досягнення поставленої мети. Найбільш вдалим, з позиції пояснення механізмів в управлінській діяльності, є визначення А.Кульмана: «це система елементів (цілей, функцій, методів, організаційної структури і суб'єктів) та об'єктів управління, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління, що має вхідні посилки і результуючу реакцію» [3, с. 13-14]. Дійсно, механізм є системою з певним набором елементів і чітко визначеним «входом» – вхідні посилки або генератори дій, та «виходом» – результуючою реакцією. Частковим випадком механізму в економіці, й у тому числі на рівні окремого підприємства, є організаційно-економічний механізм.

На рівні окремого підприємства, організаційно-економічний механізм має інструментальну природу і дозволяє за рахунок управлінських елементів і спор-

бів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки отримувати очікуваний результат у визначених сферах його застосування, про що зазначає Г.В. Козаченко [4, с. 36]. При цьому вплив такого механізму реалізується у межах функціональних складових управління і забезпечується виконавцями різних рівнів з генерацією вхідних потоків основними суб'єктами управління. О.А. Грішнова [5, с. 22] розглядає організаційно-економічний механізм як систему елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління і яка має вхідні посилки та результуючу реакцію. До неї входять підсистеми управління, регулювання, стимулювання, координації, мотивації тощо.

Заслуговує на увагу розкриття питання, навіщо саме організаційно-економічний механізм може бути корисним в управлінні трансформаціями. З цього приводу необхідно підкреслити наявність потреби у дієвих засобах впровадження трансформацій у систему економічної безпеки підприємств, яка може мати різні параметри і характеристики. При цьому складність такого механізму буде обумовлена безпосереднім розвитком системи економічної безпеки підприємства (початковий рівень, базовий рівень, розгалу-

жена система з можливістю самонавчання) і диференціацією завдань, що виконуються зазначеною системою відповідно до вимог основних її користувачів. Відповідно, крім уніфікованих вимог до побудови і функціонування такого механізму, необхідно виділити специфіку його впровадження у системі економічної безпеки в залежності від її фактичного стану. Це дозволить менеджменту підприємств оперативно інтегрувати організаційно-економічний механізм управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства в загальну систему управління підприємством. При цьому у загального організаційно-економічного механізму управління підприємством і механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства різні цілі і шляхи їх досягнення. Удосконалення системи економічної безпеки підприємства є головною метою досліджуваних трансформацій та відповідного механізму, що такі трансформації забезпечуватиме. Тому конкретизація його побудови, функціонування складових елементів та інструментальне забезпечення заслуговує на увагу.

Отже, безпосереднє використання організаційно-економічного механізму для управління трансформаціями в системі економічної безпеки підприємства потребує розкриття вимог до нього (рис. 1).



Рис. 1. Вимоги до організаційно-економічного механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства

Слід підкреслити, що представлені вимоги стосуються не організаційно-економічного механізму у загальному випадку як комплексного управлінського інструменту, а саме організаційно-економічного механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства.

Наведені вимоги сформовані у межах трьох основних складових, що відображають: управлінську спрямованість такого механізму (цільовий характер, адекватність, достатня складність); економічну сутність (економічність та комплексність); специфіку його архітектури (проектний характер, інтегрованість у систему управління підприємством, адаптованість).

Цільовий характер механізму обумовлений специфікою трансформацій, які реалізуються на підприємстві з урахуванням конкретних цілей сформульованих менеджментом підприємств. Оскільки трансформації можуть стосуватись як в цілому системи економічної безпеки підприємства, так і її окремих

складових, цільовий характер буде проявлятися у диференціації необхідних змін та їх складності, що обумовлює додаткові вимоги до організаційно-економічного механізму, серед яких – адекватність та достатня складність.

Адекватність буде проявлятися у відповідному наповненні досліджуваного механізму, виходячи з актуальних потреб і вимог. Тобто повинні обов'язково враховуватись фактичні цілі і формуватись шляхи їх досягнення адекватні умовам функціонування підприємства. Виклики зовнішнього середовища та загрози внутрішнього, повинні генерувати поштовх до трансформації і обумовлювати адекватність реакції системи економічної безпеки підприємства та достатню складність механізму. Зусилля витрачені на формування та впровадження організаційно-економічного механізму управління трансформаціями повинні адекватно віддзеркалювати необхідні потреби і забезпечувати мінімально необхідну його складність, яка б

на достатньому рівні дозволяла вирішувати поставлені завдання.

Вимоги щодо самої економічної сутності механізму є цілком зрозумілими, оскільки лише комплексний підхід дозволяє системно впроваджувати управлінські зміни, а витрати на трансформацію будь-яких систем у межах підприємства не повинні перевищувати очікуваний від цього процесу результат.

Побудова і адаптація організаційно-економічного механізму управління трансформаціями, відповідно до існуючих реалій функціонування системи управління підприємством, є запорукою життєздатності такого механізму. При цьому він має проєктний характер і реалізується у встановлені терміни з чітко виді-

леними ресурсами. За рахунок адаптації до внутрішніх та зовнішніх умов функціонування системи економічної безпеки, зазначений механізм може бути інтегрований до загальної системи управління з мінімальним спротивом системи. Інтегрованість та адаптованість – це вимоги, які забезпечують не стільки теоретичний базис механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства, скільки можливість його практичного використання відповідно до запитів менеджменту підприємств.

Графічно формалізацію процесу побудови механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства представлено на рис. 2.

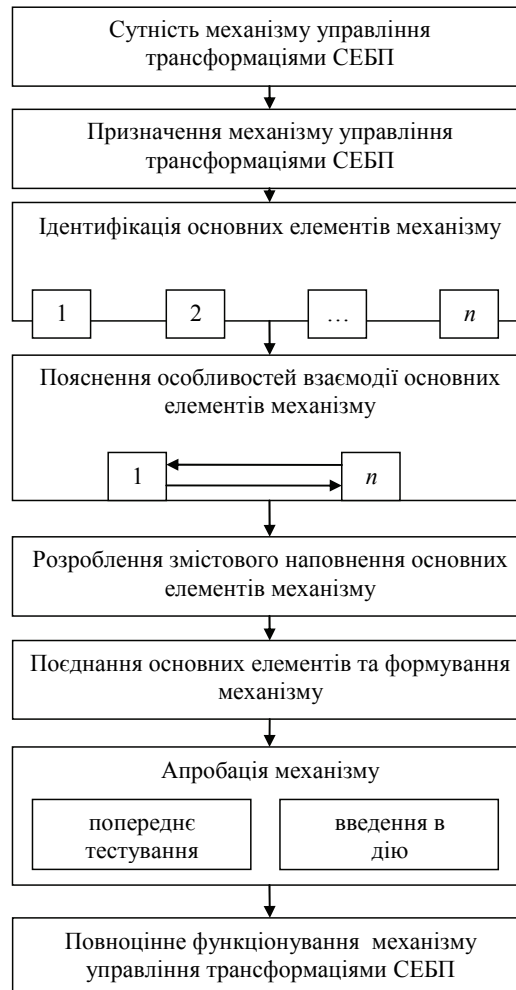


Рис. 2. Формалізація процесу побудови механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства [розроблено автором]

Для реалізації наведених вище положень необхідно визначити сутність та призначення механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства в цілому і за окремими складовими елементами (процесами). Відповідно, такі складові елементи потребують ідентифікації і пояснення особливостей їх взаємодії. На наступному етапі відбувається розроблення необхідних елементів (змістове наповнення) для подальшого використання та їх поєднання з метою формування загального механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства. Після чого відбувається апро-

бація розробленого механізму з обов'язковим попереднім тестуванням та подальшим введенням у дію. І при отриманні очікуваних результатів, а скоріше при відповідності наявним вимогам менеджменту, механізм переходить у режим повноцінного функціонування.

Отже, у разі використання організаційно-економічного механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства потребує уточнення склад такого механізму та обґрунтування його «організаційної» та «економічної» компонент. Для коректного визначення таких елементів та об-

грунтування їх складу, необхідно зробити деякі уточнення щодо самої сутності механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства. Зазначений механізм не є складовою частиною системи економічної безпеки підприємства і має управлінську сутність, оскільки за його допомогою будуть реалізовуватись попередньо узгоджені управлінські рішення щодо трансформації системи економічної безпеки підприємства. Тобто вхідним інформаційним потоком будуть управлінські рішення відповідних суб'єктів управління, а результуючою (ви-

хід) – удосконалення системи економічної безпеки підприємства в цілому і окремих її елементів зокрема. Враховуючи логіку побудови системи економічної безпеки підприємства (об'єкти – суб'єкти – методи – функції) необхідно враховувати, що суб'єкти і методи будуть «відчувати» безпосередній вплив механізму, а функції та об'єкти – опосередкований (тобто не так явно виражений). Узагальнено вплив організаційно-економічного механізму управління трансформаціями на систему економічної безпеки підприємства представлено на рис. 3.

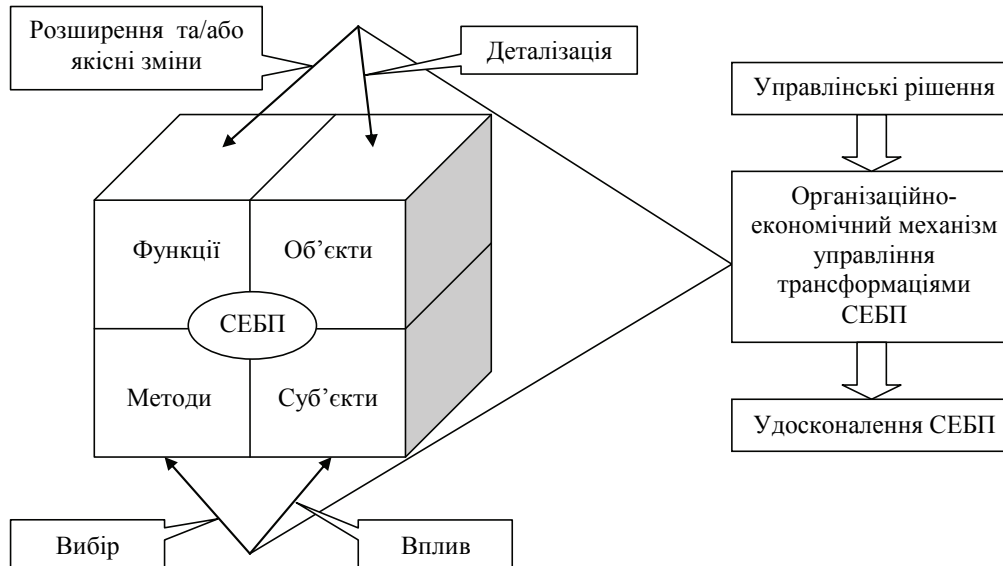


Рис. 3. Вплив організаційно-економічного механізму управління трансформаціями на систему економічної безпеки підприємства [розроблено автором]

Управлінські рішення стратегічного характеру щодо трансформації системи економічної безпеки підприємства будуть сприйматися суб'єктами системи економічної безпеки підприємства за рахунок дії відповідного механізму і цей безпосередній вплив формуватиме реакцію таких суб'єктів. При цьому реакції можуть суттєво відрізнятися – від абсолютного сприйняття і беззаперечного виконання, і до абсолютного спротиву та опортуністичної поведінки, що потребуватиме діагностичних елементів оцінювання можливої реакції суб'єктів системи економічної безпеки підприємства на потенційні трансформації.

Вплив досліджуваного механізму на вибір методів, що використовуються у системі економічної безпеки підприємства, буде залежати від вагомості і змісту трансформацій. Такий вибір може здійснюватися серед методів, що вже використовуються, а може формувати потребу у абсолютно нових методах, які дозволяють оптимізувати процес трансформацій.

Організаційно-економічний механізм управління трансформаціями буде обумовлювати деталізацію об'єктів системи економічної безпеки підприємства та їх диференціацію згідно вагомості впровадження трансформацій на певному етапі розвитку підприємства. Тобто деякі об'єкти можуть розглядатися укрупнено, а деякі (на які безпосередньо направлений трансформаційний вплив) потребуватимуть деталізації і виділення окремих цільових сегментів впливу.

Розширення та/або якісні зміни функцій системи економічної безпеки підприємства будуть передувати загальному оцінюванню дієвості системи економічної безпеки підприємства відповідно до запитів та очікувань менеджменту підприємств. У більшості випадків, трансформації будуть генерувати розширення функціональних можливостей системи, а організаційно-економічний механізм дозволить прискорити цей процес.

Загальне бачення складових організаційно-економічного механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства наведено на рис. 4.

На рис. 4 виділено два блоки складових елементів механізму, які відрізняються своїм наповненням за відношенням до управлінського процесу. Перший блок – суб'єкти, об'єкти, методи та оцінювальні елементи, створюють основу досліджуваного механізму і формують необхідний фундамент для його «запуску». Другий блок – включає елементи, що дозволяють такому механізму функціонувати та інтегруватися в загальну систему управління підприємством (наскільки це необхідно і доцільно). Рефлексивні, узгоджувальні, нормативні елементи та подолання опору змінам – організовують і регламентують зв'язки в середині механізму оперуючи інформацією та інструментарієм які генерує перший блок.

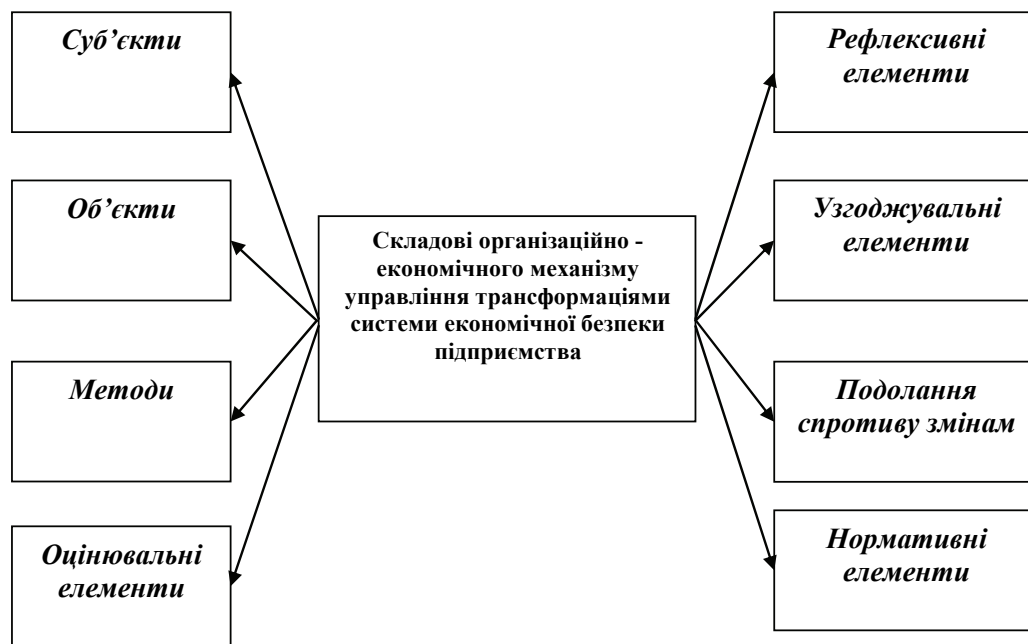


Рис. 4. Складові організаційно - економічного механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства [розроблено автором]

Детально характеризуючи кожен з наведених на рис. 4 елементів зазначимо, що основними суб'єктами у окресленому контексті виступають власники та менеджмент підприємств. Це дві великі групи суб'єктів з різними правами і повноваженнями, які найбільш вагомо впливають на формування механізму та прогнозують необхідний результат здійснення трансформацій. Власники – це переважно стратегічний рівень управління на якому акцентування уваги відбувається на кінцевій меті, а не на засобах їх досягнення. Менеджмент підприємств (особливо середньої і нижньої ланки) виконує оперативні задачі і безпосередньо запускає механізм у дію, впливаючи за рахунок такого механізму на складові системи економічної безпеки підприємства і реалізуючи необхідні трансформації. З метою належного функціонування механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства використовуються такі методи як: управлінські, економічні, соціально-психологічні, оскільки різні аспекти мають вплив на впровадження та функціонування зазначеного меха-

нізму. Ефективність функціонування механізму та окремих його складових визначають оцінювальні елементи (якісні та кількісні), які дозволяють визначити правильність функціонування зазначеного механізму і необхідність у подальших трансформаціях. Рефлексивні та узгоджувальні елементи створюють безперервний потік інформації та інформаційної взаємодії з метою уникнення непорозумінь та прорахунків на окремих етапах впровадження трансформацій. Однак, завжди існує спротив змінам, що обумовлює застосування примусу (жорсткі методи), мотивації (м'які методи), лібералізму (нейтральні методи «байдужість – техніка слона»). Для зміцнення результатів трансформацій обов'язковим є нормативний блок, що дозволяє затвердити позитивні зрушення відповідними нормами, регламентами та інструкціями, а це є одним з постулатів для системи економічної безпеки підприємства. У табл. 1 наведено стислий зміст елементів організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП.

Таблиця 1

Зміст елементів організаційно-економічного механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства

Елемент	Стислий зміст
Суб'єкти	власники та менеджери різних рівнів
Об'єкти	складові системи економічної безпеки підприємства (об'єкти – суб'єкти – методи – функції)
Методи	управлінські, економічні, соціально-психологічні
Оцінювальні елементи	якісні та кількісні
Рефлексивні елементи	зворотний зв'язок, ланцюгові реакції
Подолання спротиву змінам	примус, мотивація, лібералізм
Узгоджувальні елементи	гармонізація, уніфікація
Нормативні елементи	норми, регламенти, інструкції

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті розглянуто теоретичні та інструментальні засади побудови механізму управління

трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства. Для забезпечення комплексності впровадження керованих та змодельованих трансформацій

запропоновано сформулювати та використати організаційно-економічний механізм управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства. Для безпосереднього використання організаційно-економічного механізму для управління трансформаціями в системі економічної безпеки підприємства визначено вимоги до нього. Визначення вимог дозволило графічно формалізувати процес побудови механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства.

У разі використання організаційно-економічного механізму управління трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства уточнено склад такого механізму та обґрунтовано його «організаційну» та «економічну» компоненти. В статті узагальнено вплив організаційно-економічного механізму управління трансформаціями на систему економічної безпеки підприємства враховуючи логіку побудови системи економічної безпеки підприємства (об'єкти – суб'єкти – методи – функції). Зазначено, що визначений зміст елементів механізму не дає достатньо повного уявлення про архітектуру самого механізму та його специфіку саме для трансформації системи економічної безпеки підприємства, тому необхідно акцентувати увагу на деталізації, взаємозв'язках наведених елементів та відповідному інструментарії формування та безпосереднього використання організацій-

но-економічного механізму управління трансформаціями, що потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Жмеренецкий В.Ф. Теория безопасности социальных систем: учеб. пособ. / В.Ф. Жмеренецкий. – М.: НОУ ВПО МПСИ, 2010. – 177 с.
2. Теория безопасности человека, общества, цивилизации: учебное пособие. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2007.
3. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с франц. / Под общ.ред. Н.И.Хрустальной. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
4. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г.В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 35–40.
5. Грішнова О.А. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності / О.А. Грішнова, О.В. Василик // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2008. – Вип. 6. – С. 22–27.
6. Лузан Ю.П. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретично-методологічний аспект / Ю.П. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3–12.

ШВИДАНЕНКО

Генефа Олександрівна
shvidanenko.go@gmail.com

УДК 005.52:[338.31:621.39(477)]

ДІАГНОСТИКА БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ
УКРАЇНИBUSINESS ACTIVITY DIAGNOSTICS OF
TELECOMMUNICATION ENTERPRISES OF
UKRAINEк.е.н., професор, завідувачка
кафедри економіки,
Київський національний
економічний університет
ім. В. Гетьмана

КУЦЕНКО

Євгенія Костянтинівна
kutsenkoevgeniya@gmail.comспеціаліст, ПрАТ
«Київстар», аспірант,
Київський національний
економічний університет ім.
В. Гетьмана

У статті наведені основні результати комплексної діагностики діяльності телекомунікаційних компаній та обґрунтовані визначальні тренди їх функціонування. Доведено, що забезпечення об'єктивного аналізу результативності діяльності досліджуваних підприємств можливо виключно на основі розширення традиційного підходу до інтерпретації системи індикаторів. Встановлено, що незважаючи на певні девіації показників діяльності та фінансово-економічний стан телекомунікаційних підприємств України, їм притаманні позитивні тенденції до змін.

В статті представлені основні результати комплексної діагностики діяльності телекомунікаційних компаній, а також обґрунтовані визначальні тренди їх функціонування. Доказано, що забезпечення об'єктивного аналізу результативності діяльності досліджуваних підприємств можливо виключно на основі розширення традиційного підходу до інтерпретації системи індикаторів. Установлено, що незважаючи на певні девіації показників діяльності та фінансово-економічний стан телекомунікаційних підприємств України, їм притаманні позитивні тенденції до змін.

The article presents the main results of complex diagnostics of telecommunication companies' activity and substantiates the determinants of their functioning. It is proved that providing an objective analysis of the performance of the enterprises under the knowledge economy is possible only on the basis of expanding the traditional approach to the interpretation of the indicator system. It has been determined that telecommunication enterprises of Ukraine have positive tendencies for change, despite certain deviations of activity indicators and financial and economic state.

Ключові слова: діагностика, аналіз, телекомунікаційні підприємства, результативність бізнес-діяльності, тренд

Ключевые слова: диагностика, анализ, телекоммуникационные предприятия, результативность бизнес-деятельности, тренд

Keywords: diagnostics, analysis, telecommunication enterprises, business performance, trend

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Розвиток новітніх технологій вимагає від телекомунікаційних компаній нових підходів і способів залучення та утримання клієнтів, балансування інтересів усіх зацікавлених осіб, пошуку альтернативних шляхів підвищення конкурентоспроможності та результативності послуг.

В умовах нестабільності зовнішнього середовища, несприятливої кон'юнктури, загострення конкуренції на результативність діяльності підприємств впливає безліч чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх. А показники, що характеризують ефективність функціонування підприємств, повинні об'єктивно відображати основні визначальні тренди життєздатності досліджуваних суб'єктів господарювання. Тож питання проведення сучасної комплексної діагностики бізнес-діяльності телекомунікаційних підприємств у контексті економіки знань є актуальним.

МЕТА СТАТТІ

Мета даної статті полягає у проведенні комплексної діагностики бізнес-діяльності телекомунікаційних підприємств України для обґрунтування основних трендів їх функціонування з визначенням перспектив розвитку.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою роботи є наукові праці, предметом дослідження яких є діагностика бізнес-діяльності підприємств, ресурси Internet та офіційні статистичні дані.

У процесі дослідження використано методи логічного аналізу, класифікації, порівняння, узагальнення, графічного відображення даних і статистичної обробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематиці економічної діагностики підприємств були присвячені праці таких іноземних і вітчизняних вчених, як В. Василенко, А. Воронкова, А. Гречан, Р. Каплан, М. Кизим, Л. Костирко, Ф. Котлер, І. Кривов'язюк, О. Мельник, П. Нівен, В. Рапорт, Е. Стоянов, Г. Швиданенко та інших.

Останні тенденції функціонування та розвитку телекомунікаційного ринку України розкрито в наукових працях С. Воробієнко, В. Гранатурова, О. Дриль, О. Князевої, І. Новикової, С. Сазонової та інших. Водночас, віддаючи належне науковому добробку, варто підкреслити, що проведення сучасного об'єктивного аналізу можливо виключно на основі розширення традиційного підходу до інтерпретації системи показників результативності діяльності досліджуваних підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Вибір інформаційної бази аналітичного оцінювання бізнес-діяльності вітчизняних телекомунікаційних (ТК) підприємств був здійснений за основними критеріями:

- актуальність послуг, а саме їх відповідність сучасним споживчим вимогам, що зумовлюється стрімким і масштабним переходом від фіксованого телефонного зв'язку до рухомого (мобільного) зв'язку, а також зростанням потреби не лише у фіксованому (широкомосмуговому) інтернеті, а й у мобільних його версіях;
- можливість порівняння компаній з переважанням спектру фіксованих послуг (телефонія та широкополосний Інтернет) з компаніями, що спеціалізуються на русомому зв'язку (мобільний зв'язок та 3G Інтернет);
- масштаб підприємницької діяльності компанії, а саме: кількість абонентської бази, обсяги доходів та частка ринку.

За цими критеріями у статті діагностується бізнес-діяльність ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна» (бренд «VODAFONE»), ПАТ «Укртелеком», ТОВ «Лайфселл», ПрАТ «Фарлеп-Інвест» (Телекомунікаційна група Vega).

Традиційним лідером ринку телекомунікаційних послуг серед телеком-операторів є ПрАТ «Київстар», який більш ніж за двадцятирічний період свого функціонування, створив позитивний імідж серед споживачів і високо розвинув свій бренд. На сьогодні компанія надає послуги зв'язку та передачі даних на основі широкого спектру мобільних і фіксованих технологій, у тому числі 3G. Абонентами компанії є понад 26 млн. клієнтів мобільного зв'язку і 810 тис. клієнтів фіксованого широкополосного Інтернету. Політика ПрАТ «Київстар» орієнтована на масштабні інвестиції у розвиток мобільної мережі на території України та впровадження інноваційних розробок і послуг: у 1998 році компанія першою запропонувала абонентам послугу SMS, у 2000 р. першою почала надавати доступ до мережі Інтернет за технологією WAP; компанія першою впровадила «пакетні» тарифні плани без плати за хвилини та скасувала помегабайтну тарифікацію Інтернету; першою на Україні повністю модернізувала комутаційну мережу

для підготовки до впровадження технологій швидкісної мобільної передачі даних. У мережі Київстар встановлено новітнє обладнання, що підтримує стандарти зв'язку 3G, 4G та LTE. Підприємство надає роумінгові послуги в 195 країнах на п'яти континентах.

Широкий спектр послуг, які задовольняють сучасні споживчі вимоги (передача даних за технологією 3G, мобільний голосовий зв'язок, обмін повідомленнями, фіксований Інтернет і мобільне телебачення), надає ПрАТ «ВФ Україна» під брендом «VODAFONE». Компанія Vodafone ще у 2008 р. уклала угоду про стратегічне неакціонерне партнерство з ПрАТ «МТС», але на ринок України остаточно вийшла у 2015 р.. У цьому ж році ПрАТ «МТС» провела ребрендинг, почавши надавати послуги під глобальною торговою маркою Vodafone. У 2017 р. ПрАТ «МТС» змінила назву юридичної особи на ПрАТ «ВФ Україна». На сьогодні в Україні мережа Vodafone обслуговує 20,9 млн. абонентів, охоплює більше 95 % території України, на якій проживає 99 % населення, володіє ліцензіями на надання мобільного зв'язку за стандартами GSM-900/1800, CDMA-450.

ПАТ «Укртелеком», на відміну від інших підприємств досліджуваної вибірки, спеціалізується на наданні як традиційних послуг (телеграфний зв'язок, фіксований телефонний зв'язок – міжнародний, міжміський та місцевий), так і розширює свій продуктивний портфель сучасними: «Інтернет від Укртелеком» – швидкісний доступ до мережі Інтернет для абонентів мережі фіксованого телефонного зв'язку; мобільний зв'язок за технологією UMTS/WCDMA (оператор «ТриМоб»). Таким чином, ПАТ «Укртелеком» – одна з найбільших компаній України, яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни. Стійкі конкурентні позиції компанії має саме на ринку послуг фіксованого доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії. На сьогодні ПАТ «Укртелеком» створило найпотужнішу в Україні національну магістральну мережу передачі даних, побудовану на базі сучасної технології DWDM, яка дозволяє надавати споживачам сучасні телекомунікаційні послуги майже в усіх населених пунктах України. Варто також відзначити, що з жовтня 2013 року ПАТ «Укртелеком» стало частиною «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) – провідної фінансово-промислової групи України, консолідований дохід якої становив на кінець 2016 р. склав 11,385 млрд. дол. США.

У 2005 р. ринок мобільних операторів поповнило ТОВ «Лайфселл», власником якого є міжнародна компанія Turkcell. У 2006 р. завдяки довгостроковим інвестиціям у розмірі 540 млн. дол. США оператор першим на українському ринку застосував інноваційну технологію EDGE, відкривши для абонентів швидкісний мобільний Інтернет, що на той час дозволило йому отримати статус оператора №1 для смартфонів з найвищим проникненням пристроїв у мережі (52,3%). На сьогоднішній день ТОВ «Лайфселл» залишається інноваційним лідером ринку: у травні 2015 р. компанія стала першим оператором в Україні, який запустив зв'язок третього покоління на основі технології 3G+, яка є останнім досягненням у розвитку 3G-стандарту. Однією з останніх інновацій ТОВ «Лайфселл»

став запуск месенджера BiP, що дозволяє дзвонити по Україні та за її межами за допомогою високошвидкісного 3G+ мобільного Інтернету. Інноваційний характер діяльності та розвинений бренд lifecell, дозволяє керівництву компанії декларувати амбіційні цілі стати першим українським дата-оператором з новим слоганом «Підключай майбутнє». ТОВ «Лайфселл» залишається третім за величиною ринку оператором мобільного зв'язку в Україні: кількість активних абонентів на кінець 2016 р. становила 9,2 млн., мережа GSM охоплює територію, на якій проживає понад 98 % населення України, надає послуги роумінгу в мережах 468 партнерів у 196 країнах світу.

Комплексні рішення в області широкосмугового доступу до мережі Інтернет, телефонного зв'язку, передачі і зберігання даних на віддалених серверах, як в Україні, так і за кордоном пропонує споживачам ПрАТ «Фарлеп-Інвест», яке представляє телекомунікаційну групу Vega. Компанія постійно розширює перелік своїх послуг завдяки інноваційним рішенням, що дозволяє отримати максимальні переваги від

використання мережі інтернет – IP-телефонія, IP PBX (віртуальна АТС), інтерактивне телебачення тощо. Завдяки розвитку і модернізації власної мережі, компанія пропонує своїм клієнтам високу якість зв'язку, а також підключення до мережі інтернет на швидкості до 1 Гбіт/сек. Динамічний розвиток ПрАТ «Фарлеп-Інвест» пов'язують з кадровими змінами у топ-менеджменті підприємства. З призначенням нового керівництва в компанії активізувалися наступні напрями: оптимізація бізнес-процесів, масштабний розвиток власної мережі, виведення на ринок нових продуктів. Компанія взяла стратегічний курс на впровадження комплексних телеком-рішень, у першу чергу, для бізнес-сегменту. ПрАТ «Фарлеп-Інвест» також входить до складу групи «Систем Кепітал Менеджмент».

Систематизовану інформація стосовно портфелю послуг досліджуваних підприємств за пріоритетністю представлено у табл. 1.

Чистий дохід від надання послуг вітчизняними ТК-підприємствами наведено на рис. 1.

Таблиця 1

Портфель послуг вибірки досліджуваних ТК-підприємств за пріоритетністю

ТК-підприємство	Рухомий зв'язок		Фіксований зв'язок	
	мобільний зв'язок	3G інтернет	телефонний зв'язок	широкосмуговий інтернет
ПрАТ «Київстар»	+	+	-	+
ПрАТ «ВФ Україна»	+	+	-	+
ПАТ «Укртелеком»	-	-	+	+
ТОВ «Лайфселл»	+	+(3G+)	-	-
ПрАТ «Фарлеп-Інвест»	-	-	+	+

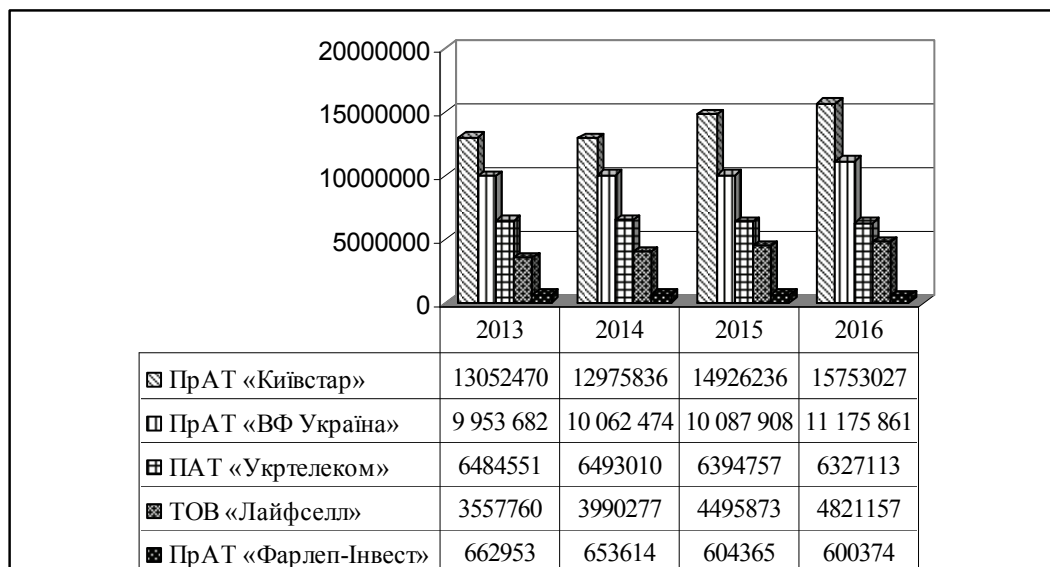


Рис. 1. Динаміка чистого доходу від надання послуг ТК-підприємствами у 2013-2016 рр., тис. грн.

Динаміка чистого доходу від надання послуг деталізована з урахуванням специфіки діяльності досліджуваних підприємств дозволила виокремити ключові фактори впливу та темп приросту цього показника:

- *розвиненість бренду*, що забезпечує зростання кількості абонентів та, як наслідок, дозволяє компаніям знижувати цінові параметри послуг при збереженні позитивного тренду чистого доходу, що сприяє стійкості існуючої клієнтської бази та її пер-

манентному нарощенню. Так, діяльність ПрАТ «ВФ Україна» під брендом Vodafone, що оцінюється в \$21,8 мільярдів та є одним з найвідоміших брендів у світі (згідно з рейтингом Brand Finance 2017) дозволила збільшити дохід від реалізації послуг на 10,8 % у 2016 р. у порівнянні з 2015 р.;

- *інноваційне лідерство*, у цьому контексті варто відзначити, що інноваційна активність є невід'ємною та обов'язковою умовою функціонуван-

ня ТК-підприємств, утримання та збільшення частки ринку, а інноваційне лідерство, що має прояв у пропонуванні нових споживчих цінностей першими, є визначальним фактором нарощення масштабів діяльності. Як приклад, впровадження інноваційної технології 3G+ дозволило ТОВ «Лайфселл» збільшити чистий дохід від реалізації протягом досліджуваного періоду на 35,5% (найбільші темпи приросту серед вибірки досліджуваних компаній);

- *інвестиції у розширення своєї присутності по всій території України та за її межами.* Так ПрАТ «Київстар» досяг значних успіхів завдяки інвестиціям в розвиток мобільної мережі, яка охоплює всі великі та малі міста України, а також понад 28 тис. сільських населених пунктів, усі основні національні й регіональні траси, більшість морських і річкових узбереж, крім того, компанія надає роумінгові послуги в 195 країнах на п'яти континентах. Приріст чистого доходу за досліджуваний період становив 20,7 %. Безперечно, він був досягнутий за рахунок синергетичного ефекту розширення зони покриття, розвиненості бренду та відповідності послуг споживчим вимогам. Натомість, ПАТ «Укртелеком», яке орієнтоване на споживчі цінності у сфері фіксованого телефонного зв'язку, незважаючи на присутність компанії по всій території України, має негативний тренд

цього показника (зниження на 2,4%). Обмеженість портфелю послуг також не дозволила ПрАТ «Фарлеп-Інвест» збільшити обсяги реалізації (зниження на 9,4 % за 2013-2016 рр.).

Динамічне оцінювання прибутку вітчизняних ТК-підприємств дозволяє констатувати, що його тренд не корелює зі змінами обсягу чистого доходу від надання послуг. Негативна динаміка прибутку від надання послуг операторами мобільного зв'язку (ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна», ТОВ «Лайфселл») на фоні приросту чистого доходу зумовлена їх стратегічною орієнтацією: скороченням вартості послуг для формування стійкої клієнтської бази задля забезпечення перманентних грошових потоків у перспективі, що призводить до перевищення темпів зростання обсягу чистого доходу у порівнянні з темпами зростання повної собівартості (табл. 2).

Натомість орієнтація на скорочення операційних витрат за рахунок впровадження інноваційних рішень спричинила зростання прибутку від надання послуг компаніями фіксованого зв'язку навіть на фоні скорочення чистого доходу. Цілком закономірно вищезазначені тенденції знайшли відображення у девіаціях показників рентабельності послуг ТК-підприємств (табл. 3).

Таблиця 2

Темпи зростання обсягу чистого доходу та повної собівартості ТК-підприємств у 2013-2016 рр., %

ТК-підприємство	Темп приросту чистого доходу від надання послуг				Темп приросту повної собівартості наданих послуг			
	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2013
ПрАТ «Київстар»	-0,6	15,0	5,5	20,7	16,9	7,7	9,3	37,6
ПрАТ «ВФ Україна»	1,1	0,3	10,8	12,3	7,9	5,1	27,3	44,4
ПАТ «Укртелеком»	0,1	-1,5	-1,1	-2,4	-37,0	-10,2	5,1	-40,5
ТОВ «Лайфселл»	12,2	12,7	7,2	35,5	12,3	5,8	19,7	42,2
ПрАТ «Фарлеп-Інвест»	-1,4	-7,5	-0,7	-9,4	-6,5	-2,7	-20,3	-27,5

Таблиця 3

Показники рентабельності (збитковості) послуг ТК-підприємств у 2013-2016 рр., %

Підприємство	Роки			
	2013	2014	2015	2016
ПрАТ «Київстар»	59,2	35,3	44,5	39,6
ПрАТ «ВФ Україна»	46,5	37,2	30,9	13,9
ПАТ «Укртелеком»	-25,5	18,4	29,8	22,2
ТОВ «Лайфселл»	4,1	4,0	10,7	-0,8
ПрАТ «Фарлеп-Інвест»	-5,8	-0,6	-5,5	17,7

Для поглиблення аналізу витрат операційної діяльності, нами була проаналізована їх структура з метою визначення ступеня її залежності від специфіки діяльності досліджуваних підприємств. Відзначено, що незалежно від переважання у портфелі послуг фіксованого або мобільного зв'язку, вагома частка припадає саме на виробничі витрати, яка коливається на рівні 70-80 %. Частка адміністративних витрат визначається, в першу чергу, витратами на оплату праці керівників і провідних спеціалістів. Інноваційний характер діяльності досліджуваних компаній та динамічні умови ринку, на якому вони функціонують, зумовлюють об'єктивну необхідність формування

управлінського персоналу за рахунок працівників з високим рівнем професійних компетенцій, що зумовлює зростання витрат на оплату їх праці. Зростання частки адміністративних витрат у структурі операційних витрат протягом досліджуваного періоду характерне, в першу чергу, для ПрАТ «ВФ Україна» та ПАТ «Укртелеком». Частка збутових витрат та їх зміна, у значному ступені, визначається рекламною активністю підприємств та є більшою у компаніях, що спеціалізуються на мобільному зв'язку.

Функціонування та розвиток ТК-підприємств забезпечується приростом інвестованого у бізнес капіталу (рис. 2).

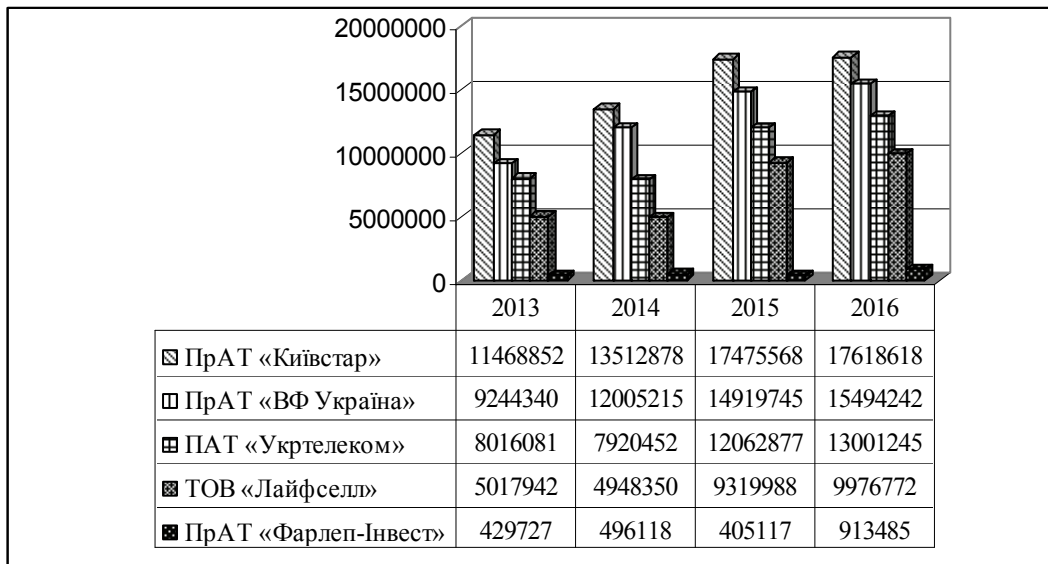


Рис. 2. Обсяг капіталу ТК-підприємств у 2013-2016 рр., тис. грн.

Найбільші темпи зростання інвестованого капіталу цілком закономірно характерні для компаній більш «молодого» віку. Ієрархічний ряд за темпами приросту цього показника протягом досліджуваного періоду буде таким: 1) ПрАТ «Фарлеп-Інвест» (на 112,6%); 2) ТОВ «Лайфселл» (на 98,8%); 3) ПрАТ «ВФ Україна» (на 67,2%), 4) ПАТ «Укртелеком» (на 62,2%); 5) ПрАТ «Київстар» (на 53,6%). Інтерес інвесторів, власників та акціонерів цілком логічно зумовлений перспективністю ринку та досвідом роботи ТК-компаній, набутими компетенціями, сформованими організаційними здатностями, а також наявністю стійкої клієнтської бази.

За структурою джерел виокремлено дві групи компаній: 1) ТК-підприємства, що функціонують за рахунок переважно власного капіталу (ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна», ПАТ «Укртелеком»); 2) ТК-підприємства, діяльність яких фінансується переважно за рахунок позикового, в першу чергу, змінного капіталу (ТОВ «Лайфселл, ПрАТ «Фарлеп-Інвест»). При цьому варто відзначити, що частка власного капіталу мала негативний тренд у ТОВ «Лайфселл» у 2013-2014 рр. виключно внаслідок тимчасової збитковості, спровокованої результатами фінансової діяльності. Відповідно, цей факт можна ідентифікувати не як закономірний, а здебільшого випадковий, та констатувати, що бізнес-діяльність вітчизняних ТК-підприємств фінансується власним капіталом, а у структурі позикового переважають поточні зобов'язання.

Динамічні зміни структури джерел формування капіталу позначилися на показниках фінансової стійкості ТК-підприємств (табл. 4).

Відповідно до традиційних класичних постулатів, які презентовані у підручниках з фінансового та економічного аналізу і бізнес-діагностики, варто констатувати невідповідність більшості показників фінансового стану вітчизняних ТК-підприємств нормативним значенням. Однак, якщо поглибити і доповнити динамічно-кількісний аналіз якісним наповненням, можна відзначити, що така ситуація є цілком закономірною для специфіки досліджуваних підприємств і не є кри-

тичною. Функціонування та життєздатність ТК-підприємств у значному ступені визначаються фінансовими вкладеннями у розвиток мережі передачі даних, відповідно, логічним та стратегічно виправданим є спрямування перманентного (власного) капіталу на збільшення вартості основних засобів задля забезпечення результативності бізнесу у перспективі. З огляду на це, джерелами формування оборотних активів виступає переважно змінний позиковий капітал, а дефіцит власного капіталу для їх поповнення не створює загрози діяльності ТК-підприємств внаслідок їх вагомого рівня ринкового позиціонування та стійких партнерських відносин зі стейкхолдерами.

Динамічний аналіз обсягу активів дозволяє ідентифікувати не притаманну для більшості промислових підприємств, але об'єктивно необхідну для економіки знань, позитивну тенденцію до стрімкого зростання вартості нематеріальних активів ТК-компаній. Необхідність розширення мереж передачі даних цілком логічно зумовлює зростання вартості основних засобів. Внаслідок цих властивостей спостерігається тенденція перевищення темпів зростання вартості необоротних активів над темпами зростання вартості оборотних активів.

Аналітичне оцінювання структури активів ТК-підприємств «руйнує» традиційний стереотип, що підприємства сфери послуг мають мобільну (з переважанням частки оборотних коштів) структуру активів (рис. 3).

Об'єктивна необхідність оновлення основних засобів задля збереження ринкових позицій та забезпечення стійкості бізнесу визначає капіталомісткий характер послуг як фіксованого, так і рухомого (мобільного) зв'язку. Частка необоротних активів становить понад 60% на всіх без винятку компаніях, а її девіації зумовлюються специфікою надання послуг: з відстрочкою платежу чи через передоплату. Це впливає як на частку дебіторської заборгованості, так і на частку оборотних активів, та опосередковано зумовлює варіації частки необоротних активів.

Таблиця 4

Показники фінансової стійкості ТК-підприємств у 2013-2016 рр.*

Показник	Роки				Показник	Роки			
	2013	2014	2015	2016		2013	2014	2015	2016
ПрАТ «Київстар»									
КА	0,802	0,625	0,622	0,708	КМБК	0,011	-0,115	-0,198	0,031
КПК	0,804	0,658	0,630	0,720	КЗВОК	0,035	-0,409	-0,538	0,033
ПрАТ «ВФ Україна»									
КА	0,809	0,581	0,630	0,657	КМБК	0,166	0,162	-0,212	-0,163
КПК	0,816	0,587	0,631	0,665	КЗВОК	0,402	0,175	-0,574	-0,508
ПАТ «Укртелеком»									
КА	0,547	0,579	0,694	0,714	КМБК	-0,246	-0,041	0,047	0,051
КПК	0,591	0,614	0,810	0,790	КЗВОК	-0,837	-0,312	-0,575	-0,251
ТОВ «Лайфселл»									
КА	-0,136	-1,203	0,320	0,335	КМБК	11,147	1,748	-1,770	-1,656
КПК	-0,091	-1,159	0,327	0,340	КЗВОК	-14,110	-15,58	-6,205	-5,895
ПрАТ «Фарлеп-Інвест»									
КА	0,216	-0,168	0,013	0,486	КМБК	-0,181	-0,081	-1,474	-0,235
КПК	0,596	0,479	0,231	0,657	КЗВОК	-1,642	-1,421	-1,302	-1,722

* Умовні позначення: КА – коефіцієнт автономії, КПК – коефіцієнт перманентного капіталу, КМБК – коефіцієнт маневреності власних коштів, КЗВОК – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами

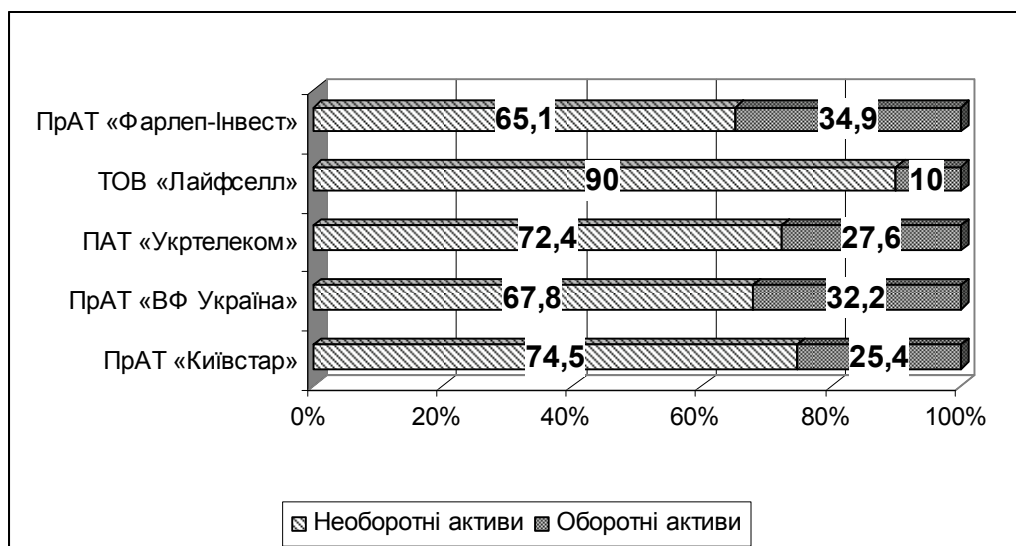


Рис. 3. Структура активів ТК-підприємств, % (усереднені дані за 2013-2016 рр.)

Уповільнення показників ділової активності вітчизняних ТК-підприємств зумовлено масштабним пропонуванням цінностей у сфері зв'язку та передачі даних та, як наслідок, зниженням їх цінкових параметрів (табл. 5).

Вищезазначені тенденції продукують зниження оборотності оборотного капіталу та збільшення тривалості його обороту. Спроби залучення нових клієнтів на основі пропозицій відстрочки платежу за послуги позначаються на зростанні періоду погашення дебіторської заборгованості. Використовуючи традиційну логіку інтерпретації фінансово-економічних показників, таку динаміку варто відзначити як негативну, але зі стратегічних позицій вона сприяє розширенню клієнтської бази та зростанню лояльності споживачів до певної компанії. Підвищення якості по-

слуг і масштабності їх терито-ріального надання провокує зростання потреби в капіталі. При зниженні вартості послуг генерується негативний тренд скорочення капіталовіддачі у ретроспективному періоді, але створює передумови для її підвищення у перспективі.

Показники ліквідності ТК-підприємств систематизовані у табл. 6. Їх аналіз відповідно до традиційного формату інтерпретації результатів аналізу свідчить про низький рівень платоспроможності. Однак, необхідно враховувати, що досліджувані компанії входять до складу великих інтеграційних утворень, що значно спрощує, у випадку необхідності, їх доступ до фінансових ресурсів та забезпечує захист від рейдерства та поглинання.

Таблиця 5

Показники ділової активності ТК-підприємств у 2013-2016 рр.*

Показник	Роки				Показник	Роки			
	2013	2014	2015	2016		2013	2014	2015	2016
ПрАТ «Київстар»									
КОК	5,6	3,6	3,5	3,0	ПДЗ	36,1	40,1	51,8	40,5
ТОК	65,6	101,0	105,0	123,2	КВ	1,1	1,0	0,9	0,9
ПрАТ «ВФ Україна»									
КОК	3,4	1,7	2,9	3,2	ПДЗ	49,6	53,5	42,9	63,8
ТОК	108,4	221,2	126,9	115,0	КВ	1,1	0,8	0,7	0,7
ПАТ «Укртелеком»									
КОК	3,6	4,2	3,9	3,4	ПДЗ	52,6	70,2	71,2	77,5
ТОК	101,9	85,9	93,2	107,3	КВ	0,8	1,0	0,6	0,5
ТОВ «Лайфселл»									
КОК	9,4	6,1	5,1	5,0	ПДЗ	11,7	12,6	11,1	14,9
ТОК	38,7	60,1	71,4	72,8	КВ	0,7	0,8	0,5	0,5
ПрАТ «Фарлеп-Інвест»									
КОК	5,2	2,7	3,5	3,5	ПДЗ	54,3	59,9	74,4	81,1
ТОК	70,2	133,6	104,9	104,8	КВ	1,5	1,3	1,5	0,7

* Умовні позначення: КОК – коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, обороти; ТОК – тривалість обороту оборотного капіталу, дні; ПДЗ – період погашення дебіторської заборгованості, дні; КВ – капіталовіддача, грн/грн

Таблиця 6

Показники ліквідності ТК-підприємств у 2013-2016 рр.

Показник	Роки				Роки			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
ПрАТ «Київстар»					ПрАТ «ВФ Україна»			
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,04	0,78	0,66	1,08	1,74	1,23	0,64	0,68
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,86	0,71	0,59	1,03	1,65	1,21	0,61	0,65
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,29	0,40	0,26	0,67	0,85	0,91	0,40	0,27
ПАТ «Укртелеком»					ТОВ «Лайфселл»			
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,55	0,50	0,71	0,68	0,07	0,06	0,14	0,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,48	0,43	0,61	0,60	0,04	0,05	0,06	0,05
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,19	0,02	0,06	0,11	0,02	0,04	0,04	0,02
ПрАТ «Фарлеп-Інвест»								
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,73	0,93	0,56	0,55				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,59	0,47	0,45	0,46				
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,02	0,05	0,06	0,03				

Проведений аналіз доцільно доповнити ефективністю використання персоналу досліджуваних компаній та витрат на оплату його праці. При цьому варто відзначити, що всі ТК-підприємства висувають високі вимоги до своїх працівників, але, поряд з цим, намагаються формувати і застосовувати найбільш дієвий інструментарій як матеріального, так і нематеріального стимулювання задля активізації їх творчого потенціалу, організаційних і креативних здібностей.

Динаміка продуктивності праці досліджуваних ТК-підприємств дозволяє диференціювати їх на дві групи (рис. 4): перша, характеризується максимальними значеннями цього показника з позитивним трендом його зростання та характерна для підприємств рухомого (мобільного) зв'язку (ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна», ТОВ «Лайфселл»); для другої групи значення показника хоча і мають позитивну тенденцію зростання, але в абсолютному виразі

на порядок нижче – це підприємства фіксованого зв'язку (ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Фарлеп-Інвест»).

Аналогічні групи можна виокремити за показником зарплатовіддачі (рис. 5) та зробити висновок, що зростання чистого доходу від надання послуг пере-

вищує темпи зростання витрат на матеріальне стимулювання персоналу. Це дозволяє зробити висновок про виважену політику керівництва досліджуваних ТК-компаній щодо управління формуванням, використанням та стимулюванням персоналу.

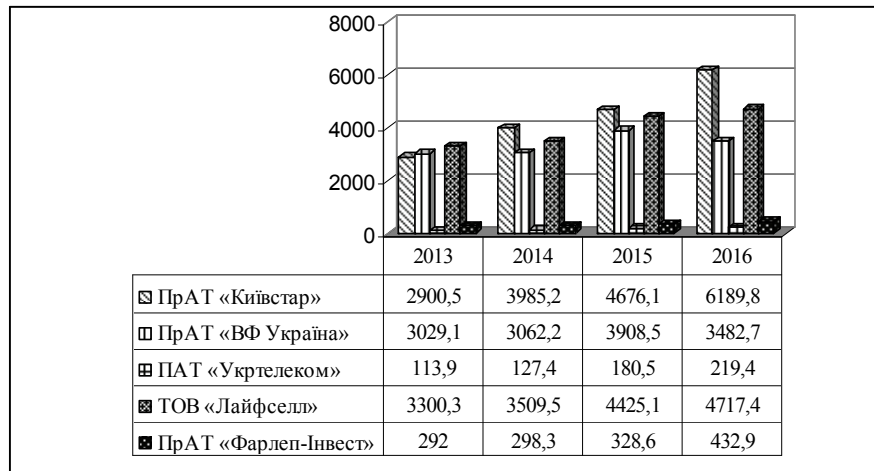


Рис. 4. Продуктивність праці персоналу ТК-підприємств у 2013-2016 рр., тис. грн. / особу

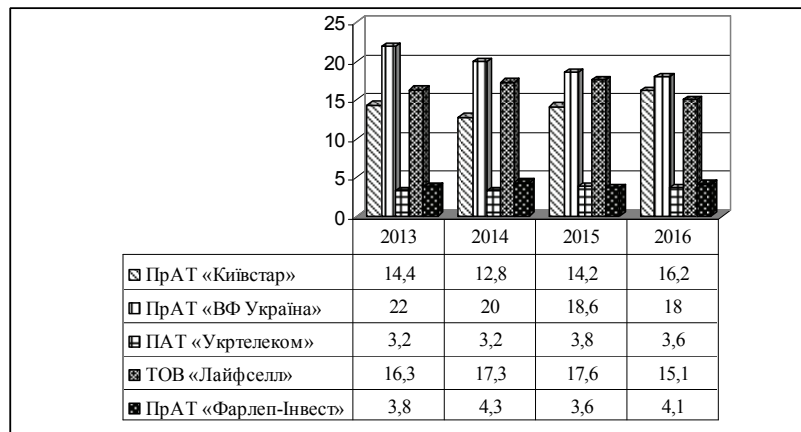


Рис. 5. Зарплатовіддача на ТК-підприємствах у 2013-2016 рр., грн./грн.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило констатувати, що результативність діяльності мобільних операторів вище, ніж компаній з фіксованого зв'язку і широко-смугового Інтернету, що зумовлено трансформацією споживчих цінностей від традиційних засобів зв'язку та передачі інформації до мобільних (рухомих) їх версій. Інноваційні рішення, що пропонуються компаніями фіксованого зв'язку на сьогодні не займають вагомої частки у структурі їх послуг внаслідок недостатньої поінформованості потенційних клієнтів. Незважаючи на певні девіації показників, які презентують результативність бізнес-діяльності ТК-компаній та їх фінансово-економічний стан, варто відзначити, що досліджувані підприємства мають вагомі перспективи для розвитку, зумовлені як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. До перших варто віднести досвід функціонування на ринку телекомунікаційних послуг та акумульовані стратегічні ресурси. Зовнішні фактори зумовлені зростанням попиту на послуги ТК-підприємств і розширенням інформаційно-комунікаційного простору. Забезпечення об'єктивності діаг-

ностики бізнес-діяльності ТК-компаній можливо виключно на основі розширення традиційного підходу до інтерпретації показників та динаміки їх змін якісним аналізом з урахуванням стратегічних орієнтирів розвитку компаній на ринку телекомунікаційних послуг.

Список використаних джерел

1. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятий: К.: ЦУЛ, 2006. – 187 с.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск: ВНУ, 2000. – 315 с
3. Управління послугами зв'язку [Текст]: навч. посібник; / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – К.: Освіта України, 2010. – 254 с. – Рек. МОН України.
4. Гречан А.П. Диагностика ефективності діяльності підприємств // А.П. Гречан, Н.Й. Радіонова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 10 (164), Ч. 1. – С. 56-61

5. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. М.: Вильямс, 2006. 384 с
6. Князева О.А. Оцінка стійкого розвитку телекомунікаційного підприємства / О.А. Князева, Н.В. Дойсан // Економічний часопис – XXI. – Київ. – 2013. – № 5-6(1). – С. 71-74.
7. Костирко, Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства [Текст]: моногр. / Л.А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с. 8
8. Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід: Монографія. – Луцьк: ЛНТУ, 2012. – 392 с.
9. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. [Електронний ресурс]. – <https://smida.gov.ua/>
10. ПАТ «Укртелеком». Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrtelecom.ua/about/finance/financial_reports
11. ПрАТ «Київстар». Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kyivstar.ua/uk/about/about/partners>
12. ПрАТ «ВФ Україна». Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.vodafone.ua/>
13. ПрАТ «Фарлеп-Інвест». Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vega.ua/>
14. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления В.Ш. Рапопорт. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 244 с.
15. ТОВ «Лайфселл». Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lifecell.ua/>
16. Швиданенко, О.І. Олексюк, А.І. Дмитренко. Бізнес-діагностика діяльності підприємства: Навч. Посібник – К.: КНЕУ. – 2008. – 344 с.

**ОГЛЯД АКТУАЛЬНИХ НОВИН ЗАКОНОДАВСТВА,
ЩО ВСТУПИЛИ В ДІЮ З СІЧНЯ 2018 Р.**

джерело: PSP Audit

https://www.pspaudit.com.ua/files/oglad_aktual_nih_novin_zakonodavstva_sicen_2018_roku_.pdf**ОСНОВНІ ЗМІНИ В ЗАКОНОДАВСТВІ****1. Набрали чинності зміни до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"**

Нагадаємо, що з 01.01.2018 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 05.10.2017р. №2164-VIII (далі – Закон № 2154) щодо удосконалення деяких положень», яким внесено зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Згідно з Законом № 2164, зокрема, для цілей бухгалтерського обліку визначено нову класифікацію поділу суб'єктів господарювання за критерієм їх розмірів: мікропідприємства, малі, середні або великі підприємства.

Звітність за міжнародними стандартами мають складати: підприємства, що становлять суспільний інтерес; публічні акціонерні товариства; підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення.

Підприємства, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, зобов'язані забезпечити ведення бухгалтерського обліку відповідно до облікової політики за міжнародними стандартами після подання першої фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами, що визнається такою у порядку, визначеному міжнародними стандартами. Також встановлено нові підходи до розкриття фінансової інформації суб'єктами господарювання. Так, окремі категорії підприємств мають оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським висновком на своїй веб-сторінці (у повному обсязі).

Закон №2164 опубліковано у газеті «Голос України» від 01.11.2017р. №202.

2. З 5 січня 2018 року діє нове Положення про ведення касових операцій

5 січня 2018 р. набрало чинності Положення про ведення касових операцій у національній валюті, затверджене постановою Національного банку України від 29.12.2017 р. № 148. Одночасно втратила чинність постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 15.12.2004р. № 637.

НБУ, зокрема, виклав у новій редакції пункт про обмеження розрахунків готівкою:

Так відповідно до п.6 розділу II Положення суб'єкти господарювання мають право здійснювати розрахунки готівкою протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами:

- між собою – у розмірі до 10 000 (десяти тисяч) гривень включно;

- з фізичними особами – у розмірі до 50 000 (п'ятдесяти тисяч) гривень включно.

Платежі понад установлені граничні суми проводяться через банки або небанківські фінансові установи, які в установленому законодавством порядку отримали ліцензію на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунку, шляхом переказу коштів із поточного рахунку на поточний рахунок або внесення коштів до банку чи небанківської фінансової установи для подальшого їх переказу на поточні рахунки в банку. Кількість суб'єктів господарювання та фізичних осіб, з якими здійснюються готівкові розрахунки, протягом дня не обмежується.

Одночасно п. 3 розділу I Положення НБУ визначив поняття «готівкові розрахунки»:

готівкові розрахунки – платежі готівкою суб'єктів господарювання і фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК**1. Податок на прибуток підприємств – зміни з 1 січня 2018 р.**

Офіс великих платників податків інформує, що Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 07.12.2017р. № 2245-VIII, внесені, зокрема, такі зміни по податку на прибуток підприємств:

- змінено визначення безнадійної заборгованості (для цілей оподаткування банківських установ);

- запроваджено визначення терміну «синдикований кредит», а також особливості застосування до нього угод про уникнення подвійного оподаткування;

- уточнено визначення терміну «роялті», що саме не є роялті для програмної продукції;

- змінено визначення терміну «пов'язана особа», це якщо кінцевим бенефіціаром є одна і та ж фізична особа, або така особа виконує функції виконавчого органу. Уточнено, що кредити надані під гарантії держави не впливають на визначення пов'язаності юридичних осіб;

- передбачено, що податкова декларація з податку на прибуток, яка розраховується з наростаючим підсумком за рік подається у 60-ти денний термін;
- запроваджена для банків можливість враховувати всю суму резервів, які нараховуються під активи, а також передбачені перехідні положення щодо таких операцій;
- уточнені норми щодо сплати дивідендів платниками єдиного податку: єдинники не сплачують авансові внески, платники податку, отримувачі не коригують фінансовий результат;
- внесені зміни до норм щодо податкових наслідків переходу із спрощеної системи на загальну для платників четвертої групи;
- встановлено, що обмеження по операціям із низькоподатковими нерезидентами поширюються і на нерезидентів особливих організаційно-правових форм;
- передбачена можливість не оподатковувати кошти направлені на допомогу спортивним неприбутковим організаціям у розмірі до 8 відсотків від оподаткованого прибутку попереднього року;
- фінансовий результат збільшується на суму повної або часткової компенсації один раз на календарний рік вартості путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування на території України, якщо вони не оподатковуються податком на доходи фізичних осіб;
- сума податку на прибуток зменшується на суму акцизного податку сплаченого за дизельне паливо, що використане дизельними локомотивами та самоскидами вантажопідйомністю понад 75 тонн;
- до 1 січня 2025 р. звільняється від оподаткування прибуток підприємств - суб'єктів літакобудування, що визначені відповідно до норм статті 2 Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості»;
- до 1 січня 2020 р. звільнено від оподаткування діяльність щодо використання газу метану вугільних родовищ;
- виключено вимогу щодо необхідності дотримання не низькоподаткового статусу нерезидента для розміщених «євробондів»;
- передбачено норму, яка зазначає, що платники єдиного податку сплачують податок на репатріацію, у разі виплат на користь нерезидента.

2. Декларацію з податку на прибуток подаємо за новою формою

Нагадаємо, що декларацію з податку на прибуток необхідно подавати за оновленою формою:

9.06.2017 р. набрав чинності наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2017р. №467 «Про внесення змін до форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств», що зареєстрований у Міністерстві юстиції України 19.05.2017 р. за № 642/30510, яким у новій редакції викладено форму податкової декларації з податку на прибуток підприємств та форми додатків до неї.

Зокрема, у формі Декларації з'явилися нові рядки:

- рядок 07.2 «страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами перестрахування»;

- рядок 09.1 «сума доходу, що залишився після формування призового (виграшного) фонду (позитивне значення (рядок 09.1.1 – рядок 09.1.2))»;
- рядок 09.1.1 «загальна сума доходів, отриманих від прийняття ставок у лотерею»;
- рядок 09.1.2 «сума сформованого призового (виграшного) фонду лотереї відповідно до умов її проведення»;
- рядок 09.2 «сума безнадійної заборгованості, визначеної підпунктом «е» підпункту 14.1.11 пункту 14.1 статті 14 розділу I Податкового кодексу України».

Із форми Декларації виключені рядки, пов'язані з розрахунком авансових внесків із податку на прибуток підприємств (рядок 26 – до змін), і рядки щодо виправлення помилок по авансових внесках (рядки 36, 37, 38 та 39).

Також змінилася таблиця для відміток про наявність додатків. У ній з'явилося нове поле «ФЗ», в якому платники мають проставляти позначку «+» під час подання разом із декларацією фінансової звітності, адже відповідно до п. 46.2 ст. 46 Податкового кодексу України від 02.12.2010р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями) платник податку на прибуток подає разом з відповідною податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність у порядку, передбаченому для подання податкової декларації з урахуванням вимог статті 137 ПКУ.

Фінансова звітність, що складається та подається відповідно до цього пункту платниками податку на прибуток, є додатком до Декларації та її невід'ємною частиною.

Внесено зміни до таблиці «Відомості про одночасне подання до Податкової декларації з податку на прибуток підприємств форм фінансової звітності» (до змін) Декларації. Тепер у формі Декларації вона розміщена відразу за таблицею «Наявність додатків» і має назву «Наявність поданих до Податкової декларації з податку на прибуток підприємств додатків – форм фінансової звітності».

Крім того, внесено зміни до форм додатків до Декларації, а саме до:

- додатку ЗП до рядка 16 ЗП Податкової декларації з податку на прибуток підприємств;
- додатку ПН до рядка 23 ПН Податкової декларації з податку на прибуток підприємств;
- додатку ТЦ «Самостійне коригування ціни контрольованої операції і сум податкових зобов'язань платника податку»;
- додатку ВП «Розрахунок податкових зобов'язань за період, у якому виявлено помилку(и)»;
- додатку РІ «Різниця»;
- додатку АМ «Інформація щодо нарахованої амортизації»;
- додатку ЦП до рядків 4.1.3 ЦП, 4.1.4 ЦП додатка РІ до рядка 03 РІ Податкової декларації з податку на прибуток підприємств.

Наказ № 467 набрав чинності з дня його офіційного опублікування (опубліковано у бюлетені «Офіційний вісник України» від 09.06.2017 №45).

3. Зміни щодо подання податкової декларації контролюючим органам

Законом України від 07.12.2017 р. №2245-VIII внесено зміни до Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. №2755-V (далі – Кодекс), зокрема зміни до статті 49 «Подання податкової декларації до контролюючих органів»:

Податкові декларації, крім випадків, передбачених цим Кодексом, подаються за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює:

- календарному року для платників податку на прибуток для податкової декларації, яка розраховується нарастаючим підсумком за рік, - протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року (п. 49.18.6 ст. 49 Кодексу).

Якщо податкова декларація за квартал, півріччя, три квартали або рік розраховується нарастаючим підсумком на підставі показників базових податкових періодів, з яких складаються такі квартали, півріччя, три квартали або рік (без урахування авансових внесків), згідно з відповідним розділом цього Кодексу, зазначена податкова декларація подається у строки, визначені пунктом 49.18 цієї статті для такого базового звітного (податкового) періоду, крім податкової декларації з податку на прибуток, яка розраховується нарастаючим підсумком за рік. (п. 49.19 ст. 49 Кодексу).

Для цілей цього Кодексу під терміном «базовий звітний (податковий) період» слід розуміти перший звітний (податковий) період року, визначений відповідним розділом цього Кодексу.

4. Трансфертне ціноутворення

1 січня 2018 р. вступив в силу Закон України «Про внесення змін у Податковий кодекс України та деякі законодавчі акти України щодо забезпечення збалан-

сованості бюджетних надходжень в 2018 році» від 07.12.2017 р. №2245-VIII, яким внесено зміни до Податкового кодексу України від 02.12.2010р. №2755-VI, зокрема в частині трансфертного ціноутворення, а саме:

- доповнено перелік господарських операцій, які є контрольованими: господарські операції, що здійснюються між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні;

- доповнено критерії для визнання операцій контрольованими: господарські операції, що здійснюються між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні, визнаються контрольованими, якщо обсяг таких господарських операцій, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 10 млн. грн. (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік;

- уточнено вимоги до документації з трансфертного ціноутворення, яка подається на запит центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику;

- змінено термін надсилання запиту центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, для подання документації щодо контрольованих операцій з 01 травня на 01 жовтня року, що настає за календарним роком, в якому таку контрольовану операцію (операції) було здійснено;

- уточнено строки сплати суми податкового зобов'язання, розрахованого за результатами самостійного коригування ціни контрольованої операції і сум податкових зобов'язань за результатами якого розрахована ціна відповідає принципу «втягнутої руки»;

- уточнено норми щодо укладання договорів за результатами попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер.

Офіс великих платників податків ДФС України		Трансфертне ціноутворення Закон України від 07.12.17 № 2245-VIII (з 01.01.18)	
Контрольовані операції (КО) - з пов'язаними особами – нерезидентами (в т. ч. через особу/осіб без істинних функцій, активів, ризиків) - через комісіонерів-нерезидентів - з нерезидентами з країн (територій) з Переліку КМУ від 27.12.17 № 1045 - з нерезидентами, організаційно-правові форми яких в Переліку КМУ від 04.07.17 №480 - між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні		Вартісні критерії - річний дохід > 150 млн.грн. - обсяг операцій з контрагентом > 10 млн.грн.* * за цінами, що відповідають принципу «втягнутої руки» (пп.39.2.1.9)	
Методи встановлення відповідності умов КО принципу «втягнутої руки» - порівняльної неконтрольованої ціни - ціни перепродажу «витрати плюс» - чистого прибутку - розподілення прибутку		термін зберігання документів з ТЦ - 2 555 днів строк давності -	
☒ Подання звітів про КО (порядок Мінфіну від 18.01.16 №8, із змінами)		☒ Самостійне коригування зобов'язань без штрафу (уточнююча декларація)	
☒ Запит від ДФС про надання документації з ТЦ		1 жовтня року, наступного за звітним	
Подавання документації з ТЦ		протягом 30 календарних днів після запиту ДФС	
Зміст документації з трансфертного ціноутворення			
дані про сторони КО та пов'язаних осіб	опис діяльності групи	опис структури управління, схема орг.структури	опис діяльності, стратегії ділової активності
реструктуризація бізнесу, передача НМА	опис КО та копії договорів	опис товарів (робіт, послуг)	дані про розрахунки
бізнес-стратегії сторін	функціональний аналіз КО	економічний, порівняльний аналіз	дані про самостійне коригування податкової бази
Попереднє узгодження ціноутворення у КО – процедура узгодження між ВПП та ДФС критеріїв відповідності умов КО принципу «втягнутої руки» Заява ВПП до ДФС > Узгодження ціноутворення у КО > Договір			
Характер Договору: односторонній – між ВПП та ДФС, двосторонній – із залученням іноземного державного органу, багатосторонній – із залученням двох і більше державних органів			
Переваги (можливості) попереднього узгодження ціноутворення (при дотриманні умов Договору): - відсутність донарахування податкових зобов'язань, штрафів, пені щодо КО, які є предметом Договору - поширення дії на весь звітний період, в якому укладено Договір, та/або на попередні звітні періоди (roll back) - подовження дії Договору у разі незмінності умов КО - внесення змін до тексту Договору при зміні податкового законодавства - стабільність умов Договору у разі втрати платником податків статусу ВПП			

5. виправлення помилок у звіті про контрольовані операції за минулий звітний період

Відповідно до пп.39.4.2 п.39.4 ст.39 Податкового кодексу України від 02.12.2010р. №2755-VI, зі змінами та доповненнями (далі – ПКУ) у разі якщо платником податку виявлено, що у раніше поданому звіті про контрольовані операції (далі – Звіт) інформація надана не в повному обсязі, містить помилки або недоліки, такий платник податків має право подати:

- новий Звіт до закінчення граничного строку подання звіту про контрольовані операції за такий самий звітний період;

- уточнюючий Звіт у разі його подання після закінчення граничного строку для відповідного звітного періоду.

Платник податків під час проведення документальних перевірок не має права подавати уточнюючий Звіт.

Пунктом 50.1 ст. 50 ПКУ встановлено, що у разі якщо у майбутніх податкових періодах (з урахуванням строків давності, визначених ст.102 ПКУ) платник податків самостійно (у тому числі за результатами електронної перевірки) виявляє помилки, що містяться у раніше поданій ним податковій декларації (крім обмежень, визначених цією статтею), він зобов'язаний надіслати уточнюючий розрахунок до такої податкової декларації за формою чинного на час подання уточнюючого розрахунку.

Форму та Порядок складання Звіту (далі – Порядок) затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.01.2016 р. № 8, зі змінами та доповненнями (далі – Наказ № 8).

Згідно з п. 2 розд. I Порядку новий та уточнюючий звіти повинні містити повну інформацію про контрольовані операції за звітний рік, як передбачено при складанні основного Звіту (Звіту з позначкою «звітний»).

Новий Звіт подається з позначкою «звітний новий», уточнюючий Звіт – з позначкою «уточнюючий».

З урахуванням норми п. 11 підрозд. 10 розд. «Перехідні положення» ПКУ у разі встановлення контролюючим органом фактів несвоєчасного декларування контрольованих операцій у поданому звіті до платника податків застосовується штраф згідно з п. 120.4 ст. 120 ПКУ незалежно від звітного періоду здійснення контрольованих операцій. Відповідно до п. 120.4 ст. 120 ПКУ несвоєчасне, зокрема декларування контрольованих операцій у поданому Звіті відповідно до вимог п.39.4 ст.39 ПКУ тягне за собою накладення штрафу (штрафів) у розмірі одного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року, за кожний календарний день несвоєчасного декларування контрольованих операцій в поданому звіті про контрольовані операції у разі подання уточнюючого звіту, але не більше 300 розмірів прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Таким чином, у разі самостійного виявлення платником податків помилок, що містяться у раніше поданому Звіті за періоди з 01.01.2015р., платник зобов'язаний подати уточнюючий Звіт за формою, затвердженою Наказом №8, зі змінами та доповненнями, про що робиться відмітка у графі 1 заголовної частини Звіту.

Якщо до початку документальної перевірки платником виявлено контрольовані операції, які були не задекларовані у раніше поданому Звіті та подано уточнюючий Звіт, в якому додатково задекларовані контрольовані операції, то до такого платника застосовується штраф у розмірі одного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року, за кожний календарний день несвоєчасного декларування контрольованих операцій в поданому Звіті, але не більше 300 розмірів прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

1. ПДВ – зміни з 1 січня 2018 р.

Офіс великих платників податків інформує, що набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 07.12.2017 р. №2245-VIII, який опубліковано в газеті «Голос України» 30 грудня 2017 р..

Вказаним Законом, зокрема:

- змінена процедура зупинення податкових накладних / розрахунків коригування. Встановлено, що реєстрація податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН може бути зупинена в порядку та на підставах, встановлених Кабінетом Міністрів України. З 01.01.2018 р. і до прийняття відповідного рішення Уряду зупинення податкових накладних / розрахунків не здійснюється;

- встановлені умови та порядок розблокування та реєстрації податкових накладних у ЄРПН для податкових накладних, які були заблоковані до дня введення в дію Закону;

- платникам, які будуть ввозити на митну територію України до 1 січня 2020 р. промислове обладнання для виробничих потреб, надано право на розстрочку на 24 місяці сплати «імпортного» ПДВ;

- поширено ставку ПДВ 7% на операції з постачання та ввезення на митну територію України всіх медичних виробів, які внесені до Державного реєстру медичної техніки та виробів медичного призначення або відповідають вимогам відповідних технічних регламентів, що підтверджується документом про відповідність, та дозволені для надання на ринку та/або введення в експлуатацію і застосування в Україні;

- встановлено, що не є об'єктом оподаткування ПДВ: ввезення на митну територію України товарів, сумарна фактурна вартість яких не перевищує екві-

валент 150 євро у несупроводжуваному багажі; ввезення на митну територію України товарів, сумарна митна вартість яких не перевищує еквівалент 150 євро, на адресу одного одержувача (юридичної особи) в одній депеші у міжнародних поштових відправленнях або в одному вантажі експрес-перевізника у міжнародних експрес-відправленнях;

- уточнено норму щодо звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання (передплати) та доставки дитячих книжкових видань;

- визначено терміни реєстрації у ЄРПН для розрахунків коригування податкових накладних на зменшення суми компенсації вартості товарів/послуг – протягом 15 календарних днів із дня отримання такого розрахунку коригування до податкової накладної отримувачем (покупцем);

- до 31 грудня 2018 р. звільнено від оподаткування ПДВ операції із ввезення на митну територію України та з постачання на митній території України виключно електромобілів (у тому числі вироблених в Україні);

- до 1 січня 2023 р. поширено звільнення від ПДВ на визначених Кодексом умовах на операції з постачання програмної продукції, а також операції з програмною продукцією, плата за які не вважається роялті, а також розширено поняття «програмна продукція».

2. 22 січня 2018 року останній день проведення перерахунку ПДВ

Звертаємо увагу платників ПДВ, що відповідно до п. 199.1 ст. 199 розділу V Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ) у разі якщо придбані та/або виготовлені товари/послуги, необоротні активи частково використовуються в оподатковуваних операціях, а частково – ні, платник ПДВ зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання виходячи з бази оподаткування, визначеної відповідно до п. 189.1 ст. 189 ПКУ, та скласти не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду і заре-

єструвати зведену податкову накладну в Єдиному реєстрі податкових накладних на загальну суму частки сплаченого (нарахованого) податку під час їх придбання або виготовлення, яка відповідає частці використання таких товарів / послуг, необоротних активів в неоподатковуваних операціях.

Платник ПДВ за підсумками календарного року здійснює перерахунок частки використання товарів / послуг та необоротних активів в оподатковуваних операціях виходячи з фактичних обсягів проведених протягом року оподатковуваних та неоподатковуваних операцій (п. 199.4 ст. 199 ПКУ).

Частка використання товарів/послуг, необоротних активів в оподатковуваних операціях, визначена з урахуванням норм пунктів 199.2 – 199.4 ст. 199 ПКУ, застосовується для проведення коригування сум податкових зобов'язань, зазначених у п.199.1 ст.199 ПКУ. Результати перерахунку сум податкових зобов'язань з ПДВ відображаються у податковій декларації з ПДВ за останній податковий період року.

У разі зняття з обліку платника ПДВ, у тому числі за рішенням суду, коригування відображається платником ПДВ у податковій декларації з ПДВ останнього податкового періоду, коли відбулося зняття з обліку.

Згідно з п. 199.6 ст. 199 ПКУ правила цієї статті не застосовуються у разі:

- проведення операцій, передбачених пп. 196.1.7 п. 196.1 ст. 196 ПКУ;

- постачання платником ПДВ відходів і брухту чорних і кольорових металів, які утворилися в такого платника внаслідок переробки, обробки, плавлення товарів (сировини, матеріалів, заготовок тощо) на виробництві, будівництві, розібранні (демонтажу) ліквідованих основних фондів та інших подібних операцій;

- проведення операцій, передбачених пп. 197.1.28 п. 197.1, пп. 197.11 та 197.24 ст. 197 ПКУ.

ЄСВ ТА ПДФО

1. ЄСВ - зміни з 1 січня 2018 р.

Офіс великих платників податків повідомляє, що з 1 січня 2018 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій», який вніс зміни до Закону України 08 липня 2010 р. № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 03.10.2017 р. № 2148-VIII.

Закон передбачає:

- зміну бази нарахування єдиного внеску: максимальна величина бази нарахування єдиного внеску визначається як максимальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює 15 розмірам мінімальної заробітної плати, встановленої законом, замість 25 розмірів прожиткового мінімуму до 1.01.2018 р.;

- категорію платників єдиного внеску доповнили членами фермерського господарства, за умови, що вони не належать до осіб, які підлягають страхуван-

ню на інших підставах. До 1.01.2018р. зазначена категорія сплачувала внесок на добровільних засадах шляхом укладання договору добровільного страхування;

- звільняються від сплати єдиного внеску за себе фізичні особи – підприємці (в тому числі «спрощенці») та члени фермерського господарства, у випадку отримання ними пенсії за віком, або якщо вони є особами з інвалідністю, чи досягли віку встановленого Законом про пенсійне страхування та отримують пенсію або соціальну допомогу;

- фізичні особи - підприємці – платники єдиного податку першої групи втрачають право на сплату половинної (0,5) ставки мінімального страхового внеску. З 01.01.2018 р. вони сплачують єдиний внесок у повному мінімальному розмірі, як і інші фізичні особи-підприємці. Відповідно періоди здійснення підприємницької діяльності платників єдиного податку першої групи зараховуватимуться до страхового стажу у повному розмірі.

2. Кого звільнено від сплати єдиного внеску у 2018 р.?

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 3.10.2017 р. №2148-VIII внесено зміни до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8.07.2010 р. №2464-VI (далі – Закон про ЄВ). Зокрема, встановлено, що особи, зазначені у п. 4 ч. 1 ст. 4 Закону про ЄВ, звільняються від сплати за себе єдиного внеску, якщо вони:

- отримують пенсію за віком;
- є особами з інвалідністю;
- досягли віку, встановленого ст. 26 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9.07.2003 р. № 1058-IV (далі – Закон № 1058) та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу.

Як і раніше, такі особи можуть бути платниками єдиного внеску виключно за умови їх добровільної участі у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Зазначена норма набрала чинності з 1.01.2018 р..

Отже, з 1.01.2018 р. фізичні особи-підприємці, які досягли віку, встановленого ст. 26 Закону № 1058 (60 років та мають страховий стаж, зокрема, з 1.01.2018р. по 31.12.2018р. – не менше 25 років) та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу (незалежно від виду пенсії) звільняються від сплати єдиного внеску за себе.

3. Зміни щодо отримання податкової знижки за навчання за 2017 р.

З 1.01.2017 р. діє норма, передбачена пп. 166.3.3 п. 166.3 ст. 166 Податкового кодексу України від 2.12.2010 р. № 2755-VI (далі – Кодексу), згідно з якою фізична особа - платник податку має право включити до податкової знижки фактично здійснені ним протягом звітного податкового року витрати на користь вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладів для компенсації вартості здобуття середньої професійної або вищої освіти такого платника податку та/або члена його сім'ї першого ступеня споріднення.

Таким чином, з 1.01.2018р. скасовано обмеження щодо суми коштів сплачених за навчання та обмеження щодо навчального періоду, за який здійснено таку сплату, а враховуватимуться фактично понесені платником податку витрати. При цьому загальна сума податкової знижки, нарахована платнику податку в звітному податковому році, не може перевищувати суми річного загального оподатковуваного доходу платника податку, нарахованого як заробітна плата, зменшена з урахуванням положень п. 164.6 ст. 164 Кодексу (пп. 166.4.2 п. 166.4 ст. 166 Кодексу).

Крім цього, за результатами 2017 року платник податку може скористатись правом на отримання податкової знижки, пов'язаної з навчанням члена сім'ї першого ступеня споріднення, незалежно від того одержує чи ні такий член сім'ї заробітну плату.

4. Змінено порядок оподаткування ПДФО путівок, наданих роботодавцями

До загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку не включається вартість путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування, у тому числі на реабілітацію інвалідів, на території України платника податку та/або його дітей віком до 18 років, які надаються йому безоплатно або із знижкою (у розмірі такої знижки) професійною спілкою, до якої зараховуються профспілкові внески платника податку – члена такої професійної спілки, створеної відповідно до законодавства України, або за рахунок коштів відповідного фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Вартість путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування, у тому числі на реабілітацію інвалідів, на території України платника податку та/або його членів сім'ї першого ступеня споріднення, які надаються його роботодавцем – платником податку на прибуток підприємств безоплатно або із знижкою (у розмірі такої знижки) один раз на календарний рік та за умови, якщо вартість путівки (розмір знижки) не перевищує 5 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року.

Отже, вартість путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування, які надаються профспілковою організацією безоплатно або із знижкою (у розмірі такої знижки) членам профспілки, не оподатковується податком на доходи фізичних осіб при виконанні наступних умов:

- така путівка передбачає відпочинок, оздоровлення та лікування тільки на території України;
- путівка надається профспілковою організацією тільки працівникам – членам профспілки та їх дітям віком до 18 років.

Якщо профспілкова організація надає путівку на інших умовах, вартість такої путівки є додатковим благом та оподатковується податком на доходи за ставкою 18 % та військовим збором за ставкою 1,5% на загальних підставах.

Якщо путівка на відпочинок надається безоплатно або із знижкою (у розмірі такої знижки) роботодавцем, то така путівка не вважається оподатковуваним доходом платника податку якщо:

- путівка надається на відпочинок, оздоровлення та лікування на території України;
- путівка надається роботодавцем – платником податку на прибуток платнику податку та/або членам його сім'ї першого ступеня споріднення;
- путівка надається один раз на календарний рік;
- вартість путівки (розмір знижки) не перевищує 5 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року (у 2018 р. – 18 615 грн. (3723 грн. x 5)).

Закон України «Про державний бюджет на 2018 рік» від 07.12.2017 р. № 2246 V-III, з 1 січня 2018 р. мінімальна заробітна плата встановлена у розмірі 3 723 гривні.

Членами сім'ї фізичної особи першого ступеня споріднення вважаються її батьки, її чоловік або дружина, діти такої фізичної особи, у тому числі усиновлені (пп. 14.1.263 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України).

Якщо путівка на відпочинок надається громадянину роботодавцем на інших підставах, то така путівка вважається додатковим благом, і оподатковується податком на доходи фізичних осіб за ставкою 18 % та військовим збором за ставкою 1,5 % на загальних підставах.

Зазначена норма передбачена пп. 164.2.17 е) п. 164.2 ст. 164 та пп. 165.1.35 п. 165.1 ст. 165 Податкового кодексу України від 02.12.2010р. №2755-VI, з урахуванням змін, внесених Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 р.» від 7.12.2017 р. № 2245-V-III.

5. Які доходи фізичних осіб не оподатковуються у 2018 р.?

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 7.12.2017р. № 2245-VIII, що набрав чинності 1 січня 2018 р., внесено зміни у Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ), зокрема у частині податку на доходи фізичних осіб.

Так, змінами доповнено пп. 165.1.35 п. 165.1 ст. 165 ПКУ, згідно з яким до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку не включаються такі доходи:

- вартість путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування, у тому числі на реабілітацію інвалідів, на території України платника податку та/або його дітей віком до 18 років, які надаються йому безоплатно або із знижкою (у розмірі такої знижки) професійною спілкою, до якої зараховуються профспілкові внески платника податку – члена такої професійної спілки, створеної відповідно до законодавства України, або за рахунок коштів відповідного фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування;

- вартість путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування, у тому числі на реабілітацію інвалідів, на території України платника податку та/або членів його сім'ї першого ступеня споріднення, які надаються його роботодавцем – платником податку на прибуток підприємств безоплатно або із знижкою (у розмірі такої знижки) один раз на календарний рік, за умови, що вартість путівки (розмір знижки) не перевищує 5 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня податкового (звітного) року.

6. Добові у 2018 р., які не підлягають оподаткуванню

Згідно з пп. 170.9.1 п. 170.9 ст. 170 Податкового кодексу України від 2.12.2010 р. № 2755-VI до оподатковуваного доходу не включаються витрати на відрядження, не підтверджені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати), понесені у зв'язку з таким відрядженням у межах території України, але не більш як 0,1 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, в розрахунку за кожен календарний день такого відрядження, а для відряджень за кордон – не вище 80 євро за кожен календарний день такого від-

рядження за офіційним обмінним курсом гривні до євро, установленим Національним банком України, в розрахунку за кожен такий день.

Оскільки з 1.01.2018 р. мінімальна зарплата встановлена на рівні 3 723 грн. (згідно ст. 8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 7.12.2017 р. №2246-VIII), максимальний розмір неоподатковуваних добових витрат у 2018 р. становить не більш ніж 372,30 грн. за добу.

Суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів, визначаються Постановою КМ України від 2.02.2011 р. № 98. Зокрема, сума добових в межах України для таких категорій фізичних осіб встановлюється в межах 60 грн.

7. Стартувала кампанія декларування доходів

Розпочалася кампанія декларування доходів, отриманих фізичними особами – платниками податків протягом 2017 р., під час якої окремі категорії фізичних осіб:

- зобов'язані подати податкову декларацію про майновий стан та доходи за 2017 р. та визначити податкові зобов'язання з податку на доходи фізичних осіб і військового збору;

- мають право подати декларації для отримання податкової знижки.

Обов'язок щодо подання податкової декларації про майновий стан і доходи (далі – декларація) у платників податків виникає:

- при отриманні доходів не від податкових агентів, тобто від інших фізичних осіб, які не зареєстровані як самозайняті особи, тобто які не є підприємцями або не провадять незалежну професійну діяльність;

- при отриманні від податкових агентів доходів, які не підлягали оподаткуванню при виплаті, але які не звільнені від оподаткування;

- при отриманні іноземних доходів;

- в інших випадках, передбачених законодавством.

8. Декларування іноземних доходів фізичних осіб - резидентів у 2018 р.

Оподаткування доходів фізичних осіб регламентується розділом IV Податкового кодексу України від 2.12.2010 р. № 2755-VI (далі - ПКУ), пп. 162.1.1 п. 162.1 ст. 162 якого встановлено, що платниками податку є, зокрема фізичні особи-резиденти, які отримують доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи.

Іноземні доходи - це доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України, які є об'єктом оподаткування резидента (пп. 163.1.3 п. 163.1 ст. 163 ПКУ).

Згідно з пп. 14.1.55 п. 14.1 ст. 14 ПКУ дохід, отриманий з джерел за межами України, – це будь-який дохід, отриманий резидентами за межами митної території України, зокрема у вигляді спадщини.

Під час нарахування (отримання) доходів, отриманих у вигляді валютних цінностей або інших активів (вартість яких виражена в іноземній валюті або міжнародних розрахункових одиницях), такі доходи пе-

пераховуються у гривні за валютним курсом Національного банку України, що діє на момент нарахування (отримання) таких доходів (п. 164.4 ст. 164 ПКУ).

Порядок оподаткування іноземних доходів передбачено п. 170.11 ст. 170 ПКУ, пп. 170.11.1 якого визначено, у разі якщо джерело виплат будь-яких оподатковуваних доходів є іноземним, сума такого доходу включається до загального річного оподаткованого доходу платника податку – отримувача, який зобов'язаний подати річну податкову декларацію, та оподатковується за ставкою 18 %, визначеною п. 167.1 ст. 167 ПКУ.

Абзацом першим пп. 170.11.2 п. 170.11 ст. 170 ПКУ встановлено, що у разі якщо згідно з нормами міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, платник податку може зменшити суму річного податкового зобов'язання на суму податків, сплачених за кордоном, він визначає суму такого зменшення за зазначеними підставами у річній податковій декларації.

Відповідно до п. 13.4 ст. 13 ПКУ суми податків та зборів, сплачені за межами України, зараховуються під час розрахунку податків та зборів в Україні за правилами, встановленими Кодексом.

Для отримання права на зарахування податків та зборів, сплачених за межами України, платник зобов'язаний отримати від державного органу країни, де отримується такий дохід (прибуток), уповноваженого справляти такий податок, довідку про суму сплаченого податку та збору, а також про базу та/або об'єкт оподаткування. Зазначена довідка підлягає легалізації у відповідній країні, відповідній закордонній дипломатичній установі України, якщо інше не передбачено чинними міжнародними договорами України (п. 13.5 ст. 13 ПКУ).

Також доходи, визначені ст. 163 ПКУ, є об'єктом оподаткування військовим збором (пп. 1.2 п. 16 1 підрозділу 10 розділу XX Перехідних положень ПКУ).

Ставка військового збору становить 1,5 % об'єкта оподаткування, визначеного пп. 1.2 п. 16 1 підрозділу 10 розділу XX Перехідних положень ПКУ (пп. 1.3 п. 16 1 підрозділу 10 розділу XX Перехідних положень ПКУ).

АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК

1. Акцизний податок - зміни з 1 січня 2018 р.

Офіс великих платників податків інформує, що Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 7.12.2017 р. №2245-VIII, внесені наступні зміни до акцизного податку:

- змінено імперативне зобов'язання норми п. 4 розділу XIX Податкового кодексу України від 2.12.2010р. №2755-VI щодо необхідності щорічного подання КМУ законопроекту про збільшення ставок акцизного податку, визначених в абсолютних величинах, на подання такого законопроекту у разі необхідності;

- по алкогольним напоям проведено планове вирівнювання пільгової ставки на коньяк до ставки на

Отже, дохід, отриманий фізичною особою – резидентом з джерел за межами України у вигляді спадщини, включається такою особою до загального річного оподаткованого доходу фізичної особи як іноземний дохід та оподатковується податком на доходи фізичних осіб і військовим збором на загальних підставах.

9. З нового року декларація про майновий стан і доходи подається за новою формою

Зміни до форми податкової декларації про майновий стан і доходи (далі - Декларація) та інструкції щодо її заповнення внесено наказом Міністерства фінансів України «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 02 жовтня 2015 року №859» від 06.06.2017р. №556 (далі – Наказ №556).

Цей наказ набрав чинності 31.12.2017 р.

Починаючи з 1.01.2018 р., Декларація подається за новою формою в один із таких способів на вибір платника податку:

- особисто платником податку або уповноваженою на це особою;

- надсилається поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення;

- засобами електронного зв'язку в електронній формі із застосуванням електронного цифрового підпису.

- Декларації подаються за звітний (податковий) період, що дорівнює:

- календарному року для платників податку на доходи фізичних осіб – до 1 травня року, що настає за звітним;

- календарному року для платників податку на доходи фізичних осіб-підприємців – протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року;

- календарному кварталу – протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу.

Якщо останній день строку подання декларації припадає на вихідний або святковий день, то останнім днем строку вважається операційний (банківський) день, що настає за вихідним або святковим днем.

інші спиртові дистиляти (загальне збільшення на 12 %);

- уточнено формулювання норми щодо оподаткування акцизним податком за зниженою ставкою зброджених напоїв, одержаних виключно в результаті природного (натурального) бродіння фруктових, ягідних та фруктових-ягідних соків, з вмістом спирту етилового не більше 8,5 % об'ємних одиниць (без додавання спирту) задля можливості застосування такої зниженої ставки також для сумішей таких зброджених напоїв та сумішей таких зброджених напоїв з безалкогольними напоями з вмістом спирту не більше 8,5 % об'ємних одиниць (без додавання спирту);

- виключено з підакцизних товарів «Квас живого бродіння» (код 2206 згідно УКТ ЗЕД);

- по тютюновим виробам встановлено графік збільшення специфічних ставок акцизного податку і мінімального акцизного податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку з тютюнових виробів у 2018 р. (з урахуванням попередньої індексації загальною на 29,7%), та у подальшому до 2025 р. на 20 % щорічно до досягнення мінімального стандарту ЄС (90 євро за 1000 штук);

- з 1 січня 2026 р. запроваджено визначення середньозваженої роздрібної вартості сигарет та загальної суми податкових зобов'язань з акцизного податку на сигарети, а також встановлено порядок визначення частка загальної суми податкових зобов'язань з акцизного податку у середньозваженій роздрібній ціні (60 % від вартості) продажу сигарет;

- з 1 липня 2018 р. введені окремі марки акцизного податку на інші тютюнові вироби (сигарили);

- перенесено на рік (з 1 січня 2019 р.) строк обов'язкового використання витратомірів-лічильників та / або рівномірів-лічильників на акцизних складах та одночасно з цієї дати запроваджено відповідальність за не обладнання витратомірами-лічильниками та/або рівномірами-лічильниками акцизних складів, на яких здійснюється виробництво, оброблення (перероблення), змішування, навантаження-розвантаження, зберігання пального та / або відпуск такого пального без використання витратомірів-лічильників та/або рівномірів-лічильників;

- звільнено від оподаткування акцизним податком операції з передачі в межах одного підприємства підакцизної сировини для виробництва не підакцизного бензолу;

- розширено перелік нафтопродуктів, що можуть бути ввезені в якості сировини для виробництва етилену за нульовою ставкою та застосування вексельної форми контролю за цільового використання пального;

- збільшена кількість випадків застосування нульової ставки акцизного податку при використанні речовин в якості компонентів для виробництва моторних палив;

- передбачена можливість використання засобів електронного зв'язку для передання копії податкового векселя при митному оформленні речовин, що використовуються як компоненти моторних палив та ввозяться на митну територію України з метою використання в хімічній промисловості;

- до 31 грудня 2018 р. звільняються від оподаткування акцизним податком операції з ввезення на митну територію України та реалізації на митній терито-

рії України виключно електромобілів (у тому числі вироблених в Україні).

2. Новації для виробників та реалізаторів пального

Офіс великих платників податків ДФС повідомляє, що 1.01.2018р. набрала чинності Постанова Кабінету Міністрів України від 22.11.2017 р. № 891, якою затверджено Порядок ведення Єдиного державного реєстру витратомірів-лічильників та рівномірів – лічильників рівня пального у резервуарі, передачі облікових даних з них електронними засобами зв'язку (далі – Порядок).

Крім того, згідно з п.12 підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України від 2.12.2010р. №2755-VI зі змінами та доповненнями (далі – ПКУ) норми п.230.1 ст.230 ПКУ щодо обладнання акцизних складів, на території яких здійснюється виробництво, оброблення (перероблення), змішування, навантаження-розвантаження, зберігання пального, витратомірами-лічильниками та рівномірами-лічильниками застосовуються з 1 січня 2018 р..

Порядком передбачено створення багатофункціональної системи контролю з автоматизованого збору інформації щодо виробництва та реалізації пального, відстеження в режимі он-лайн наявності пального у резервуарах, перерахунку його залишків та надлишків, устанавлення динамічних відхилень його залишків та інших параметрів отримання та відпуску пального.

Відповідно до Порядку адміністратором та держателем Єдиного державного реєстру витратомірів-лічильників та рівномірів-лічильників рівня пального у резервуарі, передачі облікових даних з них електронними засобами зв'язку (далі – Реєстр) є ДФС України.

Інформацію до Реєстру вносять виробники та реалізатори пального за допомогою спеціального програмного продукту, розробленого ДФС України.

Порядком також встановлено порядок подання суб'єктами господарювання інформації до Реєстру та можливість її коригування.

Звертаємо увагу, що згідно інформації, розміщеної на офіційному сайті Верховної Ради України, зареєстровано «Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 14.11.2017 р. за № 6776-д, згідно з яким в остаточній редакції запропоновано внести зміни до п. 12 підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ, а саме: цифри «2018» замінити цифрами «2019».

ІНШІ ЗМІНИ В ЗАКОНОДАВСТВІ

1. Змінено критерії визначення великих платників податків

Відповідно до змін, внесених до Податкового кодексу України від 2.12.2010р. №2755-VI Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 7.12.2017 р. №2245-VIII, з 1.01.2018 р. змінено критерії належності платника податків до категорії великих платників податків, – з 1

січня 2018 р. до цієї категорії відноситимуться платники податків, обсяг доходу яких від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує еквівалент 50 мільйонів євро, визначений за середньозваженим офіційним курсом Національного банку України за той самий період, або загальна сума податків, зборів, платежів, сплачених до Державного бюджету України, контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи, за такий самий період перевищує еквівалент 1 міль-

йона євро, визначений за середньозваженим офіційним курсом Національного банку України за той самий період, у разі якщо сума таких податків, зборів, платежів, крім митних платежів, перевищує еквівалент 500 тисяч євро.

Крім того, запроваджено облік великих платників податків за неосновним місцем обліку у контролюючому органі, що здійснює супроводження великих платників податків або його територіальних підрозділах щодо наявних в межах населеного пункту за місцезнаходженням контролюючого органу, що здійснює супроводження великих платників податків, або його територіальних підрозділів, об'єктів оподаткування або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність такого великого платника податків.

2. Нововведення до спрощеної системи оподаткування з 01.01.2018р.

1.01.2018 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 7.12.2017р. № 2245-VIII, яким внесено зміни до Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами і доповненнями (далі – ПКУ), зокрема у частині оподаткування на спрощеній системі, а саме:

- запроваджено нарахування та сплату податку з доходів нерезидента у порядку, розмірі та у строки, встановлені розділом III ПКУ, платниками єдиного податку, які здійснюють на користь нерезидента – юридичної особи або уповноваженої ним особи (крім постійного представництва на території України) будь-які виплати з доходів із джерелом їх походження з України;

- встановлено, що індекс споживчих цін за 2017 рік, що використовується для визначення величини коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) для цілей оподаткування єдиним податком четвертої групи, застосовується із значенням 100%.

3. Перереєстрація розрахункових книжок: причини та терміни

Згідно п. 1 гл. 1 розділу III Порядку реєстрації та ведення розрахункових книжок, книг обліку розрахункових операцій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2016 р. № 547 (далі – Порядок), реєстрація розрахункових книжок (далі – РК) здійснюється в контролюючому органі за місцем реєстрації книги обліку розрахункових операцій (далі – книга ОРО).

Реєстрація першої розрахункової книжки в контролюючому органі відбувається одночасно з реєстрацією книги ОРО на окрему господарську одиницю або на РРО, другої та наступних – на підставі реєстраційної заяви (п. 4 гл. 1 розділу III Порядку).

Перереєстрація РК здійснюється в порядку, визначеному п. 1 глави 2 розділу II Порядку, при перереєстрації суб'єктом господарювання книги ОРО на

окрему господарську одиницю або перереєстрації реєстратора розрахункових операцій.

Згідно з п. 1 гл. 2 розділу II Порядку при зміні даних щодо суб'єкта господарювання, які зазначаються у РК (податковий номер або серія та номер паспорта для фізичних осіб, які через релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та мають відмітку в паспорті, найменування (прізвище, ім'я, по батькові)), адреси та/або назви господарської одиниці, а також при встановленні розбіжностей чи помилок у записах реєстраційної сторінки РК суб'єкт господарювання здійснює перереєстрацію РК.

Для цього не пізніше п'яти робочих днів з дня виникнення підстав для перереєстрації суб'єкт господарювання подає до контролюючого органу за місцем реєстрації книги ОРО реєстраційну заяву з позначкою «Перереєстрація» із зазначенням причини перереєстрації та РК, яка підлягає перереєстрації.

Посадова особа контролюючого органу не пізніше двох робочих днів з дня подання реєстраційної заяви проводить перереєстрацію РК шляхом внесення змін до інформаційної системи ДФС та здійснення відповідних записів на реєстраційній сторінці РК.

Усі доповнення або виправлення на реєстраційній сторінці РК засвідчуються підписом посадової особи контролюючого органу, яка здійснила перереєстрацію, та печаткою контролюючого органу.

4. Новації в рентній платі з січня 2018 р.

Офіс великих платників податків інформує, що Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 7.12.2017 р. № 2245-VIII, внесені наступні зміни до рентної плати:

- збільшено ставки з рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин, рентної плати за спеціальне використання води та рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів;

- запроваджено ставки рентної плати на видобуток природного газу із нових свердловин з покладів, які повністю або частково залягають на глибині до/понад 5000 метрів (крім природного газу, видобутого під час виконання договорів про спільну діяльність) у розмірі 12 % та 6 % відповідно;

- доповнено перелік, що не належить до об'єктів оподаткування рентною платою за користування надрами для видобування корисних копалин, обсягами газу (метану) дегазації вугільних родовищ, який не відповідає вимогам до якості природного газу, призначеного для транспортування, промислового або комунально-побутового споживання.

Також з 1.01.2018р. набули чинності зміни у частині зменшення кола платників рентної плати за спеціальне використання води та порядку нарахування податкових зобов'язань з рентної плати за спеціальне використання води передбачені п. 110 розділу I Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21.12.2016 р. № 1797-VIII внесено зміни до ст. 255 Кодексу.

5. Плата за землю - зміни з 1 січня 2018 р.

Офіс великих платників податків інформує, що Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 7.12.2017 р. № 2245-VIII, внесені наступні зміни по платі за землю:

а) річна сума орендної плати за землі державної та комунальної власності не може бути меншою за розмір земельного податку;

б) для земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких проведено, – у розмірі не більше 3% їх нормативної грошової оцінки, для земель загального користування – не більше 1% їх нормативної грошової оцінки, для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3% та не більше 1% їх нормативної грошової оцінки;

- для земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено, – у розмірі не більше 5 % нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області, для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3 % та не більше 5 % нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області;

- при визначенні бази оподаткування земельним податком коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки за 2018 р. застосовується із значенням 1;

- встановлена фіксована ставка земельного податку для земель залізниць в межах смуг відведення та гірничодобувних підприємств для видобування корисних копалин та розробки родовищ корисних копалин у розмірі 25 % податку;

- звільнення від сплати податку за земельні ділянки, передбачене для інвалідів I та II груп, поширюється на земельні ділянки за кожним видом використання у межах граничних норм;

- звільнено від відповідальності фізичних осіб за несвоєчасну сплату земельного податку, якщо податковий орган у визначений Податковим кодексом строк не направив фізичній особі повідомлення-рішення на сплату;

- до 1 лютого 2018 р. центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин, направляє в електронній формі інформацію про нормативну грошову оцінку земельних ділянок, яка проведена станом на зазначену дату, до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику;

- не пізніше 15 липня поточного року ДФС зобов'язана оприлюднювати на своєму офіційному веб-сайті зведену інформацію про нормативну грошову оцінку земель, яку проведено.

- встановлено нові строки сплати єдиного внеску для фізичних осіб-підприємців, які застосовують загальну систему оподаткування, осіб, які провадять незалежну професійну діяльність та членів фермерського господарства. З 1.01.2018 р. вказані категорії зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний квартал до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується такий внесок.

6. Ставки екологічного податку збільшено на 11,2 %

Офіс великих платників податків інформує, що Державною фіскальною службою України листом «Про адміністрування у 2018 році екологічного податку» від 5.01.2018р. №466/7/99-99-12-03-04-17 надано роз'яснення щодо адміністрування у 2018 р. екологічного податку у зв'язку з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 07.12.2017р. №2245-VIII (далі – Закон № 2245), яким внесені зміни до Податкового кодексу України від 2.12.2010 р. №2755-VI (далі – ПКУ).

Зокрема пунктами 39–43 розділу I Закону № 2245, які набрали чинності з 1.01.2018 р., викладені у нових розмірах і порівняно з діючими у 2017 р. збільшені на 11,2 % ставки екологічного податку (далі – Податок), а саме:

- за викиди в атмосферне повітря окремих забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення;

- за викиди в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення забруднюючих речовин (сполук), які не увійшли до п. 243.1 цієї статті та на які встановлено клас небезпечності;

- для забруднюючих речовин (сполук), які не увійшли до п. 243.1 цієї статті та на які не встановлено клас небезпечності (крім двоокису вуглецю), ставки Податку застосовуються залежно від установлених орієнтовно безпечних рівнів впливу таких речовин (сполук) в атмосферному повітрі населених пунктів;

- за викиди двоокису вуглецю;

- за скиди окремих забруднюючих речовин у водні об'єкти;

- за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах;

- за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);

- за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Платники Податку складають податкові декларації за формою, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 17.08.2015 р. № 715, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 3.09.2015 р. за № 1052/27497 (далі – Декларація), та подають їх протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, до контролюючих органів та сплачують Податок протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації.

Платники Податку перераховують суми Податку, що справляється за викиди, скиди забруднюючих речовин та розміщення відходів, одним платіжним дорученням на рахунки, відкриті в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, які забезпечують розподіл цих коштів у співвідношенні, визначеному Бюджетним кодексом України (із змінами внесеними Законом України «Про

внесення змін до Бюджетного кодексу України» від 7.12.2017 р. №2233-VIII:

45 % – до загального фонду державного бюджету (крім Податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад встановлений особливими умовами ліцензії строк) (далі – Податок, що справляється за утворення радіоактивних відходів);

55 % – до спеціального фонду місцевих бюджетів (крім Податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів), у тому числі:

а) до сільських, селищних, міських бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, – 25 %;

б) обласних бюджетів та бюджету Автономної Республіки Крим – 30 %;

в) бюджетів міст Києва та Севастополя – 55 %.

Податок, що справляється за утворення радіоактивних відходів, на підставі ст. 10 та п. 6 ст. 11 Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 7.12.2017 р. № 2246-VIII, зараховується по 50 % до загального фонду державного бюджету та спеціального фонду державного бюджету. За рішенням платника податку сума Податку може сплачуватися щомісяця в розмірі однієї третьої частини планового обсягу за квартал із перерахунком за результатами базового податкового (звітного) періоду.

7. Як розраховується податок на нерухомість в 2018 р.?

Нагадаємо, у 2018 р. податок на нерухомість нараховуватиметься фізичним особам-власникам об'єктів нерухомості за звітний 2017 р.. Так, пп. 266.5.1 Податкового кодексу України від 2.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ) передбачено, що ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5 % розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 м² бази оподаткування.

Мінімальна заробітна плата на 1.01.2017р. визначена у розмірі 3 200,00 грн. Отже, граничний розмір ставок, передбачений для розрахунку податку в 2018 р. за звітний 2017 р., не повинен перевищувати 1,5 %, або 48,00 грн. за 1 м² бази оподаткування.

Податкові повідомлення-рішення про сплату сум податку, обчисленого згідно з пп. 266.7.1 ст. 266 ПКУ, та відповідні платіжні реквізити, зокрема, органів місцевого самоврядування за місцезнаходженням кожного з об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, надсилаються (вручаються) платнику податку контролюючим органом за місцем його податкової адреси (місцем реєстрації) до 1 липня року, що настає за базовим податковим (звітним) періодом (роком). Підпунктом 266.4.1 п. 266.4 ст. 266 ПКУ визначено, що база оподаткування об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності фізичної особи платника податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, зменшується:

- для квартири/квартир незалежно від їх кількості - на 60 кв. метрів;
- для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості – на 120 кв. метрів;
- для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), - на 180 кв. метрів.

Також, сільські, селищні, міські ради та ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, встановлюють пільги з податку, що сплачується на відповідній території, з об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, громадських об'єднань, благодійних організацій, релігійних організацій України, статuti (положення) яких зареєстровані у встановленому законом порядку, та використовуються для забезпечення діяльності, передбаченої такими статутами (положеннями) (пп. 266.4.2 п. 266.4 ст. 266 ПКУ). Водночас, пп. 266.4.3 п. 266.4 ст. 266 ПКУ встановлено, що пільги з податку, передбачені пп. 266.4.1 та 266.4.2 п. 266.4 ст. 266 ПКУ, для фізичних осіб не застосовуються до об'єкта/об'єктів оподаткування, що використовуються їх власниками з метою одержання доходів (здаються в оренду, лізинг, позичку, використовуються у підприємницькій діяльності).

СПРОСТУВАННЯ ПЛАГІАТУ

У журналі "Економіка. Фінанси. Право", №10 за 2017 р. (С. 56-60) був опублікований огляд "Обережно – плагіат!". Редакція журналу отримала лист-відповідь.

Голові правління
Аудиторської фірми «Аналітик»
к.ю.н. Головачу В. В.
м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Шановний Володимире Володимировичу!

Ознайомившись з публікацією у журналі «Економіка. Фінанси. Право» № 10 за 2017 рік (с. 56-60) хотів би зазначити наступне:

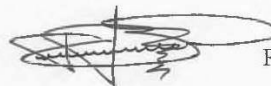
по-перше, стаття «Пошук універсального визначення поняття аудиту», яка опублікована у Віснику Львівської комерційної академії випуск 48 за 2015 рік, в яку мене було включено співавтором спричинила Вам негативні емоції, що справедливо, тому прошу Вашого вибачення;

по-друге, продовжуючи протягом тривалого часу науково-методичну співпрацю з доц. Душко З. О. нами було обговорено написання спільної статті щодо сутності аудиту, до якої мною було окреслено актуальність, проблеми та завдання статті. На час написання, із Вашою статтею «Поняття аудиту» опублікованою у науково-практичному журналі «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» у № 2 за 2012 рік (с. 53-57), ознайомлений не був. Щодо нашої статті, то варіант поданий до друку, не викликав жодної недовіри, оскільки попередня співпраця з більш досвідченим колегою, не давала таких підстав, наукові здобутки, якої без сумніву є досить значними, що підтверджує посилення Вами у статті «Поняття аудиту» на спільну працю доц. Душко З. О. з проф. Усачем Б. Ф. (Організація і методика аудиту, 2006 р.);

по-третє, враховуючи вище зазначене, відкликаю своє співавторство із статті «Пошук універсального визначення поняття аудиту», що опублікована у Віснику Львівської комерційної академії випуск 48 за 2015 рік.

З повагою,
доцент кафедри аудиту,
аналізу та оподаткування
Львівського торговельно-
економічного університету

т.: 0982697979
e-mail: rboy@ukr.net



Р. Бойко

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СТАТТІ

**"AUDITOR REPORTING STANDARDS IMPLEMENTATION: KEY AUDIT MATTERS"
("РЕАЛІЗАЦІЯ СТАНДАРТІВ ЗВІТНОСТІ АУДИТОРІВ: КЛЮЧОВІ ПИТАННЯ АУДИТУ")**

Автори статті:

Крістофер Арнольд, керівник дослідження МСП, МФБ;
Доун МакГічі, директор Професійної корпорації Colby

McGeachy

Статтю опубліковано 13 грудня 2017 року на офіційній
сайті Міжнародної федерації бухгалтерів
(<http://www.ifac.org>).

У даній статті йде мова про нові та переглянуті стандарти аудиторської звітності, що видані і січні 2015 р.. Ці стандарти діють для аудиту фінансової звітності за періодами, що закінчуються 15 грудня 2016 р. або після цієї дати.

Ключові питання аудиту

Однією з суттєвих змін із стандартами аудиторської звітності є новий Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 701, який повідомляє про ключові питання аудиту (НПА) в звіті незалежних аудиторів. МСА застосовується як до аудиту фінансової звітності суб'єктів, передбачених у переліку, так і в тих випадках, коли аудитор самостійно вирішує повідомити ключові питання аудиту у звіті аудитора. Ця МСА також застосовується, коли аудитор зобов'язаний повідомляти про КПА у звіті аудитора відповідно до закону чи нормативних актів. Таким чином, це може бути актуальним для підприємств різного розміру та напряму, у тому числі для малих та середніх підприємств (МСП).

Стандарт призначений для визначення тих аудиторських суджень, які аудитор має повідомляти у звіті аудитора, а також форму та зміст такого повідомлення.

Метою висвітлення КПА є підвищення інформативності звіту аудитора шляхом забезпечення більшої прозорості щодо проведеної аудиторської перевірки.

КПА визначаються як "ті питання, які, за професійним судженням аудитора, були найбільш важливими при проведенні аудиту фінансових звітів поточного періоду. Ключові питання аудиту вибираються з питань, з які повідомляються особам, відповідальним за управління."

При визначенні КПА аудитор враховує:

(а) ділянки, які мають підвищений ступінь ризику суттєвого викривлення або мають значні ризики, визначені відповідно до МСА 315 (переглянутого);

(б) суттєві аудиторські судження, що стосуються елементів фінансової звітності, які передбачають суттєве судження керівництва, включаючи облікові оцінки, які були визначені як такі, що мають високий рівень невизначеності попереднього оцінювання; і

(в) вплив на аудит значних подій або операцій, що відбулися протягом періоду.

Опис кожного КПА у звітності аудитора включає в себе посилання на відповідні розкриття інформації (якщо такі є) у фінансовій звітності та примітку щодо наступного:

(а) чому це питання було визнано одним з найважливіших у проведенні аудиту і, таким чином, було визнано ключовим питанням аудиту; і

(б) як це питання було розглянуто під час аудиту.

Ідентифікація КПА

При ідентифікації та формуванні КПА важливи-во-матти на увазі наступне:

1) пам'ятати про коло користувачів аудиторського звіту;

2) своєчасно залучати до обговорення осіб, відповідальних за управління;

3) у випадку аудиту групи важливе значення має ефективна комунікація між аудиторами групи та аудиторами компонентів щодо КПА;

4) вимоги МСА 220 щодо проведення відповідної консультації із складних чи суперечливих питань, зокрема, з контролером якості

5) важливість фіксування КПА у робочих документах, зокрема те, як були розглянуті ці КПА.

**Робоча група з впровадження аудиторських звітів
РМСАНВ**

РМСАНВ створила Робочу групу з впровадження аудиторських звітів з метою підвищення обізнаності, розуміння та підтримки нових стандартів аудиторського звіту.

У статті наводяться приклади досвіду різних країн щодо запровадження розширених стандартів до аудиторського висновку (Великобританія, Австралія, Німеччина, Польща, Південна Африка, Швейцарія, Нова Зеландія тощо). Наводяться приклади встановлення окремими країнами додаткових вимог до звітування аудиторів, які виходять за рамки вимог МСА (Велика Британія, Південна Африка та Нова Зеландія).

Звертається увага на Регламент ЄС 537/2014, який застосовується до аудиторських перевірок суб'єктів суспільного інтересу. Він вимагає здійснення опису найбільш значних оцінених ризиків суттєвого викривлення, а також результатів дій аудитора у відповідь на ці ризики та, де це доречно, основні спостереження, що виникають з цих ризиків, та посилання на розкриття інформації у фінансовій звітності.

Наводяться посилання на низку публікацій РМСАНВ щодо підтримки реалізації стандартів звітності аудиторів.

У 2015 р. Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) у Німеччині опублікував «Аналіз аудиторських звітів стосовно ключових питань аудитора (КПА) у Великобританії та Нідерландах» («Analysis of Auditor Reporting on Key Audit Matters (KAM) in the UK and the Netherlands»), який включала ряд аудиторських звітів від «Великої четвірки».

Додатково наводиться перелік посилань на загальнодоступні звіти аудитора, що включають КПА, зокрема, з малих та середніх підприємств.

Огляд виконала:

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