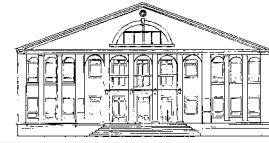


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2017 р., № 1 (94)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **О. В. Покатаєва**,
доктор економічних наук, доктор юридичних наук,
професор

Головний редактор:

В. М. Порохня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю. Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

О. Л. Гальцова, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатаєва, доктор економічних наук,
доктор юридичних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, професор

А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

В. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: **С. В. Белькова**

Редактори: **С. В. Белькова, С. В. Старкова**

Технічні редактори: **А. С. Лаптева, А. С. Седловська**

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

ISSN 1814-1161

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових видань
згідно з наказом МОН України
від 06.11.2014 р. № 1279

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації

Серія KB № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
22 лютого 2017 р., протокол № 6

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
“ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО” обов'язкове.

Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 10.02.2017.
Підписано до друку 07.03.2017.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 15-17Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>О. В. Акімова</i> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В УКРАЇНІ	3
<i>С. А. Силенко</i> ВИБІР ШЛЯХІВ СУЧАСНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	11
<i>А. В. Череп, К. О. Можайська</i> СТРАТЕГІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	17

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>М. В. Болдуєв</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	21
<i>О. М. Гнезділова</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	26

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>О. Є. Галан</i> МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ГРУПОВОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВЕКТОРНОЇ СУМИ.....	33
<i>Я. С. Стрілько</i> МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА.....	38
<i>А. М. Ткаченко, Т. О. Пожурева</i> ПРОСТОРОВІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
<i>Н. М. Шмиголь, Д. І. Павлішци, А. А. Антонюк, М. В. Піун</i> КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	50

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>О. С. Богма</i> УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ БЮДЖЕТНИМ ПРОЦЕСОМ	56
<i>О. В. Гудима</i> ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗІ СПИСАННЯ БЕЗНАДІЙНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ	61
<i>Г. Є. Меньяйлова, О. І. Пушкар, Л. Ф. Бондаренко</i> ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАЦІЙ	65
ДО УВАГИ АВТОРІВ	70

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 336.71.078.3/.719

О. В. Акімова

кандидат економічних наук, доцент
Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В УКРАЇНІ

У статті визначено, що проблеми фінансового моніторингу в Україні можуть бути згруповані за змістом: проблеми фізичної можливості збирання необхідної інформації; проблеми розкриття інформації; проблеми інституціональної структури системи фінансового моніторингу, в тому числі розподілу повноважень і відповідальності, координації діяльності та організаційно-правового супроводу. Згідно з цим, концептуалізовано напрями розвитку системи фінансового моніторингу в Україні.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, система фінансового моніторингу, напрями розвитку, розкриття інформації, організаційне забезпечення, безготівковий оборот, правове забезпечення.

І. Вступ

Сучасний стан функціонування та розвитку національної економічної системи характеризується значним рівнем поширення корупційних явищ і позитивного сприйняття корупції суспільством. За таких умов суттєво гальмуються спроби підвищення прозорості соціально-економічних відносин, проведення інституційних та економічних реформ, втрачається контроль фінансових потоків з боку держави, виникають численні можливості для зловживання службовим становищем, кримінальних економічних діянь тощо. Означені обставини зумовлюють необхідність удосконалення організаційного, методичного, технічного, інформаційного забезпечення функціонування системи фінансового моніторингу як основного інструмента протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та протидії фінансуванню тероризму.

Ознайомлення з результатами аналізу моделей координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу, здійсненого у праці О. Куришко [7, с. 267–275], дає змогу визначити базові передумови результативності функціонування систем фінансового моніторингу: широкі повноваження урядових органів для виявлення суб'єктів, які здійснюють протиправні дії у фінансовій сфері; інформаційна прозорість фінансової системи, високий ступінь координації дій та обміну інформацією в системі органів фінансового моніторингу – тобто ефективність функціонування макросуб'єктів фінансового моніторингу. На правових аспектах і складі та пов-

новаженнях суб'єктів фінансового моніторингу державного рівня акцентує багаторічний дослідник питань організації та здійснення протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом С. Буткевич [2; 3; 4; 5].

Інші автори приділяють увагу інструментам первинного фінансового моніторингу та управління ризиками. Так, І. Моспаненко розглядає різновиди інструментарію, який використовують для досягнення цілей фінансового моніторингу: кримінально-правові санкції (позбавлення волі від 6 місяців до 20 років, штрафи, конфіскація майна); позбавлення права обіймати спеціальні посади; адміністративна відповідальність для суб'єктів фінансового моніторингу та їх посадових осіб (для забезпечення дотримання законодавства з фінансового моніторингу); наявність закону у сфері фінансового моніторингу; моніторинг фінансових операцій (у фінансових закладах повинні існувати системи виявлення фінансових операцій з визначеними критеріями або підозрілими операціями, що можуть бути пов'язані з легалізацією незаконних активів); функціонування уповноваженого органу у сфері системи боротьби з відмиванням брудних коштів та протидії фінансуванню тероризму [8, с. 93].

О. Ключко стверджує: «На мікроекономічному рівні зазначену проблему [протидії легалізації доходів протиправного походження. – О. А.] доцільно, перш за все, вирішувати з позиції активізації інструментів та процедур фінансового моніторингу з метою мінімізації ризиків у діяльності... Саме тому сьогодні банки все активніше мають запроваджувати комплаєнс-контроль як один з основних елементів системи внутрішнього

аудиту та корпоративного менеджменту кожного окремого банку” [6, с. 160]. На створення системи управління ризиками та внутрішнього моніторингу суб’єктів господарювання спрямовані рекомендації Т. Белялова [1].

Комплексне бачення напрямів розв’язання проблеми розвитку системи фінансового моніторингу пропонує А. Хмельюк. На його думку, такими мають стати:

- 1) функціонування Єдиної централізованої інформаційної бази даних про фінансовий моніторинг на основі баз даних Державної фіскальної служби України та правоохоронних органів;
- 2) розширення поняття легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, коштів, отриманих від мінімізації податків, операцій з бюджетними коштами, а також отриманих від несплати митних і податкових платежів;
- 3) чітке правове визначення методичних принципів обліку угод і операцій, що здійснюються на ринку цінних паперів з обов’язковим встановленням персональних даних учасників таких трансакцій;
- 4) посилення контролю за структурою власності організацій, що здійснюють операції з грошовими ресурсами або іншим майном, у частині, що стосується виявлення бенефіціарів і дійсних власників;
- 5) налагодження комплексної системи статистичної звітності про порушення та злочини, пов’язані з об’єктами фінансового моніторингу, й посилення контролю за обігом готівкових коштів у зонах з високим рівнем ризику скоєння злочинів;
- 6) здійснення контролю за витратами та доходами громадян із застосуванням непрямих методів, що сприятиме, зокрема, мінімізації ризиків легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансування тероризму та розповсюдження зброї масового знищення;
- 7) підвищення уваги до фінансових операцій, стосовно яких є достатні підстави для підозри в тому, що вони пов’язані, стосуються або призначені для фінансування тероризму й дій, вчинених з метою насильницької зміни чи повалення конституційного ладу або захоплення державної влади, зміни меж території України або державного кордону; виявлення представників незаконних збройних формувань і припинення їх фінансової діяльності, спрямованої на протиправне отримання доходів чи їх легалізацію;
- 8) виявлення злочинів, пов’язаних з комп’ютерними системами й даними (кібер-злочини), і запобігання легалізації (відмиванню) доходів, отриманих від їх здійснення;
- 9) забезпечення тісного взаємозв’язку фінансового моніторингу з системою управ-

ління та контролю за державними фінансами й фінансами органів місцевої влади;

10) створення необхідних фінансових, технічних, організаційних і кадрових умов функціонування системи фінансового моніторингу;

- 11) досягнення політичної та соціальної стабільності, розвиток механізмів та інститутів фінансових ринків, досконалої системи грошового обігу, ефективної ділової інфраструктури та системи оподаткування, захищеності особистості та її приватної власності, ведення боротьби із псевдопідприємництвом [10, с. 329–330].

Разом з тим, попри зростання інтересу до проблем фінансового моніторингу в Україні, відсутність усталених підходів до функціонування фінансового моніторингу в системі державного фінансового контролю, багатоаспектність правових, економічних, фінансових, організаційних і технічних проблем розвитку зазначеного інструмента регуляторної політики держави вбачається за необхідне запропонувати комплексне бачення шляхів вирішення проблеми розвитку системи фінансового моніторингу.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування шляхів розвитку системи фінансового моніторингу України за сучасних умов за групами проблем, які перешкоджають її результативному функціонуванню.

III. Результати

Об’єктивна передумова збільшення обсягів інформації, яка залучається до процесів фінансового моніторингу та покарання за фінансові злочини та корупцію, вимагає кардинальних зрушень у структурі грошового обігу на користь його так званої організованої частини, коли всі грошові потоки здійснюються в безготівковій формі, яку легше контролювати. Цей процес є об’єктивним, оскільки безготівковий обіг скорочує трансакційні витрати банківської системи на переміщення валютних цінностей, їх збереження, контроль грошової маси тощо. Однак протягом останніх десятиріч прагнення контролювати фінансові потоки з використанням як інструментів боротьби з відмиванням грошей та протидії фінансуванню тероризму, так і інструментів протидії ухиленню від оподаткування, визначає суб’єктивний компонент збільшення частки грошового обігу в безготівковій формі. Визнаючи, що обмеження доступу до безготівкових грошей, пов’язане з процедурами функціонування рахунків, необхідністю документальної фіксації платіжно-розрахункових операцій, певним чином зменшує ліквідність безготівкових грошей, а головне – зменшує почуття захищеності майна, варто передбачити, що певна частка грошової маси повинна циркулювати саме в готівковій формі, особливо в

тих грошових операціях, які не пов'язані з економічною вигодою або вимагають гнучкості платежів. Разом з тим, за аналогією до вимог до письмової форми договору, який укладають на суму понад певної, визначеної законодавством, цілком нормальним вбачається запровадження вимог щодо використання безготівкової форми розрахунків для всіх інших операцій. Для дієвості реалізації зазначеної вимоги потрібно:

- сформувати відповідну модель фінансової поведінки як фізичних, так і юридичних осіб, що передбачає підвищення вимог до рівня ризику діяльності фінансово-кредитних установ у всіх секторах фінансового ринку з метою підвищення довіри до них; поширення сфер використання безготівкових розрахунків через підвищення інформаційної грамотності населення й розвитку онлайн-платформ бізнесу; запровадження фінансової та антикорупційної освіти й виховання в середній та вищій школі, а також у межах підвищення професійної кваліфікації;
- підвищити вимоги до компонентів функціональності та безпеки архітектури інформаційних систем бізнесу й державних установ, сформувати методологію побудови та інтеграції цих систем з метою забезпечення сумісності та відсутності техніко-технологічних бар'єрів руху інформації;
- монетизувати сектор надання суспільних послуг (освіти, охорони здоров'я тощо) з метою встановлення чітких цінових орієнтирів руху фінансових потоків у них і запобігання виплат "out-of pocket", в тому числі створення страхової медицини та порядку надання благодійних пожертв у системі освіти;
- визначити конкретні кількісні та якісні орієнтири здійснення фінансових операцій, які вважатимуться підозрілими або нелегальними (зокрема, шляхом внесення змін до постанови Правління Національного банку України "Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою" від 06.06.2013 р. № 210, кодифікація законодавства про готівковий та безготівковий обіг, валютний контроль).

Важливе значення для забезпечення результативності моніторингових дій та подальшої процесуальної обробки їх результатів має інститут банківської таємниці, передусім, законодавче забезпечення та практика розкриття інформації про власників рахунків і банківських скриньок, характеристики руху коштів, доступу та використання цієї інформації працівниками фінансово-кредитних установ і посадовцями органів правопорядку тощо. Найкращим варіантом з позиції отримання повної, точної та актуальної інформації для нагляду, попередження й роз-

криття фінансових злочинів і правопорушень є повний доступ до неї з боку інститутів системи фінансового моніторингу за виконання декількох умов:

- 1) наявність інституту захисту персональних даних, який чітко визначає випадки та обставини розкриття інформації, її обсяг і зміст, який підлягає розкриттю в кожному конкретному процесуальному випадку;
- 2) заборона на використання такої інформації співробітниками банку, посадовцями державних органів у власних цілях і на розкриття її третім особам;
- 3) наявність механізмів персоналізованого контролю за доступом і поширенням інформації, які дають змогу чітко визначити джерела її незаконного витоку;
- 4) можливість повної компенсації втрат або інших збитків, пов'язаних із порушенням перших трьох умов.

І якщо виконання першої та третьої умов можна забезпечити більшою або меншою мірою, питання тут полягає лише в змістовій розвиненості законодавства й технічних та організаційно-правових засобах захисту інформації, то контроль за дотриманням другої та третьої є значною проблемою.

Виконання другої умови є боротьбою з корупцією та фінансовими злочинами всередині аналогічної боротьби. В цьому випадку необхідно, аби спроможність інститутів внутрішньої безпеки органів фінансового моніторингу попереджати або викривати корупційну поведінку в сукупності з аналогічною спроможністю інститутів зовнішнього контролю була вищою, ніж спроможність використання доступу до фінансової інформації для корупційних дій. Вирішення цієї "нерівності" пов'язане із широким колом позаекономічних механізмів (виховання, правова та громадянська свідомість, верховенство закону, інституційна та операційна незалежність підрозділів внутрішньої безпеки та зовнішніх по відношенню до органів фінансового моніторингу локусів суспільного й правового контролю тощо), з необхідністю залучення фінансових ресурсів для забезпечення позитивної мотивації співробітників, що здійснюють контр-корупційну діяльність, з наявністю механізмів невідворотного покарання за несумлінні або злочинні дії, з необхідністю технічного та організаційного забезпечення прозорості діяльності посадовців органів фінансового моніторингу за одночасного захисту процесу моніторингу й розслідування тощо.

Виконання ж останньої умови фактично означатиме перекладання фінансових наслідків неправомірних дій посадовців на інститут держави загалом. З одного боку, це створює додаткові стимули для внутрішнього контролю дій працівників органів фінансового моніторингу та, як показує досвід,

застосовується в усіх державах з відносно розвиненою демократією. З іншого – бюрократизація та неефективність управління персоналом, характерна для будь-яких державних установ, частково нівелює ефективність дії таких стимулів. Крім того, одразу ж виникає проблема захисту корпоративних інтересів, унаслідок розгортання якої державні органи можуть вдатися до приховування інформації про неправомірні дії, використання адміністративного ресурсу для уникнення відповідальності тощо.

Зазначені міркування зумовлюють думку про необхідність реалізації таких напрямів політики щодо розкриття фінансової інформації:

- перегляд змісту інституту банківської (фінансової) таємниці в напрямі визначення вичерпного переліку випадків та обсягу санкціонованого доступу до відповідної інформації кожним з органів фінансового моніторингу;
- забезпечення створення (розвитку) правової бази фінансового нагляду й контролю з вичерпним розмежування повноважень і відповідальності за доступ і використання інформації з боку органів фінансового моніторингу.

Такі обставини зумовлюють необхідність удосконалення організаційного, методичного, технічного, інформаційного забезпечення функціонування системи фінансового моніторингу як основного інструмента протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та протидії фінансуванню тероризму. Важливою складовою такого вдосконалення є раціоналізація організаційної структури системи фінансового моніторингу та обсягу повноважень її інститутів.

Законом України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму” визначено, що всі суб’єкти фінансового моніторингу поділяються на дві групи:

- 1) суб’єкти первинного моніторингу: а) суб’єкти надання фінансових послуг: банки, страховики (перестраховики), кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи; платіжні організації, члени платіжних систем, еквайрингові та клірингові установи; товарні, фондові та інші біржі; професійні учасники ринку цінних паперів; компанії з управління активами; оператори поштового зв’язку, інші установи,

які проводять фінансові операції з переказу коштів; філії або представництва іноземних суб’єктів господарської діяльності, які надають фінансові послуги на території України; б) спеціально визначені суб’єкти первинного фінансового моніторингу: суб’єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій з купівлі-продажу нерухомого майна; суб’єкти господарювання, які здійснюють торгівлю за готівку дорогоцінними металами й дорогоцінним камінням та виробами з них за певних умов; в) суб’єкти господарювання, які проводять лотереї та азартні ігри, в тому числі казино, електронне (віртуальне) казино; г) нотаріуси, адвокати, аудиторі, аудиторські фірми, фізичні особи-підприємці, які надають послуги з бухгалтерського обліку, суб’єкти господарювання, що надають юридичні послуги; д) фізичні особи-підприємці та юридичні особи, які проводять фінансові операції з товарами (виконують роботи, надають послуги) за готівку, за умови, що сума такої фінансової операції дорівнює чи перевищує певну суму; е) інші юридичні особи, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але надають окремі фінансові послуги;

- 2) суб’єкти державного фінансового моніторингу: Національний банк України, центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері запобігання й протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, Міністерство юстиції України, центральні органи виконавчої влади, що забезпечують формування державної політики у сферах надання послуг поштового зв’язку та економічного розвитку, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку, національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, і так званий Спеціально уповноважений орган.

На сьогодні існує низка структур, які тією або іншою мірою опікуються питаннями організації та здійснення фінансового моніторингу й державного фінансового контролю, які представлені в табл.

Таблиця

Структура та повноваження окремих спеціалізованих інститутів системи фінансового моніторингу України

Інститут	Повноваження
1	2
Національне агентство з питань запобігання корупції	Центральний орган виконавчої влади України зі спеціальним статусом, який забезпечує формування та реалізацію антикорупційної політики
Національне антикорупційне бюро України	Державний правоохоронний орган, до повноважень якого входить протидія кримінальним корупційним правопорушенням, які вчинені вищими посадовими особами, уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та становлять загрозу національній безпеці

Продовження табл.

1	2
Урядовий уповноважений з питань антикорупційної політики	Посадова особа, яка забезпечує підготовку й подання Кабінетові Міністрів України пропозицій щодо спрямування та координації роботи органів виконавчої влади із запобігання й протидії корупції
Національна поліція України	Орган, що реалізує державну політику у сферах забезпечення охорони прав і свобод людини, інтересів суспільства та держави, протидії злочинності, підтримання публічної безпеки й порядку, і до повноважень якого входить вжиття заходів щодо запобігання корупції, порушень законності, службової дисципліни та контроль за їх реалізацією в органах Національної поліції
Спеціалізована антикорупційна прокуратура Генеральної прокуратури України	Структура, яка відповідає за здійснення нагляду за дотриманням законів під час проведення оперативно-розшукової діяльності, досудового розслідування Національним антикорупційним бюро України; підтримання державного обвинувачення у відповідних провадженнях; представництво інтересів громадянина або держави в суді у випадках, пов'язаних із корупційними або пов'язаними з корупцією правопорушеннями; міжнародне співробітництво в межах власної діяльності
Департамент державної служби боротьби з економічною злочинністю Міністерства внутрішніх справ України	Участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері боротьби із злочинністю, захисту економіки та об'єктів права власності; своєчасне припинення злочинів у сфері економіки та запобігання їм тощо
Підрозділи Центрального апарату СБУ з питань контррозвідувального захисту інтересів держави в сфері економічної безпеки та боротьби з корупцією та організованою злочинністю, зокрема із загрозами національній безпеці на національному рівні	Розслідування злочинів, пов'язаних із такими загрозами, як: "тінізація" національної економіки; розкрадання та нецільове використання державних коштів; втрата державного контролю за стратегічними галузями (підприємствами); небезпечне зростання частки іноземного капіталу в стратегічних галузях економіки; неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, заходів із диверсифікації джерел їх постачання; поширення корупції, хабарництва в органах державної влади, зрощення бізнесу та політики, організованої злочинної діяльності
Державна служба фінансового моніторингу України	Центральний орган виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів; він реалізує державну політику у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення; згідно з рекомендаціями ФАТФ, є національним центром для отримання та аналізу повідомлень про підозрілі операції та іншої інформації, яка стосується відмивання коштів, пов'язаних предикатних злочинів і фінансування тероризму, та для поширення результатів цього аналізу
Департамент безпеки центрального апарату НБУ	Підрозділ, що реалізує, зокрема, організацію, здійснення, координацію та контроль за заходами щодо запобігання, виявлення та припинення корупційних, пов'язаних з корупцією та інших правопорушень
Департамент банківського нагляду центрального апарату НБУ	Підрозділ, що здійснює оперативне реагування на факти порушення банками банківського законодавства, вимог нормативно-правових актів НБУ, здійснення ризикової діяльності; контроль за дотриманням банками вимог законодавства України з питань проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту, організаційне забезпечення проведення сертифікації зовнішніх аудиторів банків
Департамент фінансового моніторингу центрального апарату НБУ	Підрозділ, що здійснює забезпечення регулювання та нагляду у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового знищення, за діяльністю банків, філій іноземних банків, небанківських фінансових установ-резидентів, які є платіжними організаціями ... у частині надання ними фінансової послуги щодо переказу коштів; організація та здійснення валютного контролю за банками, філіями іноземних банків, іншими фінансовими установами, національним оператором поштового зв'язку; методологічне та методичне забезпечення виконання суб'єктами банківського сектора завдань та обов'язків суб'єкта первинного фінансового моніторингу тощо.
Управління моніторингу пов'язаних з банками осіб центрального апарату НБУ	Підрозділ, що відповідає за визначення пов'язаних з банками осіб та виявлення операцій та інших відносин банків з пов'язаними особами; контроль за виконанням банками положень законодавства України щодо визначення пов'язаних осіб, здійснення операцій з ними; розроблення та здійснення заходів щодо приведення операцій банків з пов'язаними особами у відповідність до вимог законодавства України
Департамент боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом Державної фіскальної служби України	Підрозділ, на який покладено повноваження щодо участі у вдосконаленні та реалізації комплексної системи боротьби з відмиванням доходів, отриманих злочинним шляхом, та організація роботи із запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, у органах ДФС
Податкова міліція	Підрозділ Державної фіскальної служби по боротьбі з податковими правопорушеннями, що діють у складі відповідних контролюючих органів; він здійснює контроль за дотриманням податкового законодавства, виконує оперативно-розшукову, кримінально-процесуальну та охоронну функції
Державне бюро розслідувань	Самостійний орган, покликаний розслідувати злочини посадовців найвищого рівня – експрезидентів, усього складу уряду, перших керівників відомств, правоохоронців і суддів за винятком переліку корупційних злочинів, що належать до підслідності Національного антикорупційного бюро
Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України	Орган, що здійснює державне регулювання й нагляд у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму відносно фондових бірж, компаній з управління активами та інших професійних учасників фондового ринку (крім банків)

Варто зазначити, що статус податкової міліції, якої на сьогодні де-юре не існує у зв'язку з набуттям чинності Закону України

“Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні”, потребує впорядкування.

Зокрема, передбачалося, що податкова міліція в Україні припинить свої повноваження зі створенням спеціального органу, який відповідатиме за запобігання, виявлення, припинення, розслідування та розкриття кримінальних правопорушень, об'єктом яких є фінансові інтереси держави та/або місцевого самоврядування, що належать до його підслідності згідно з Кримінальним процесуальним кодексом України, та інших осіб, з якими цей орган взаємодіє. Разом з тим, жодних законодавчих актів з приводу чіткого окреслення механізму передачі повноважень податкової міліції такому органу в Україні не ухвалено, тому де-факто податкова міліція працює, як і раніше.

Як можна побачити з наведених даних, у системі фінансового моніторингу України спостерігається перетинання функцій та повноважень основних її інститутів за процесуальної непрозорості обміну інформації, слідчих дій, досудового та судового покарання за дії, які становлять зміст відмивання грошей та фінансування тероризму. Ситуацію можна виправити, виконавши декілька умов:

- спрощення організаційної структури та чіткого виокремлення її ієрархії (на відміну від сьогоденного горизонтального принципу побудови) у сфері фінансового моніторингу, зокрема створення центрального органу, який буде виконувати функції фінансової розвідки;
- чітке розмежування інформаційних, слідчих, процесуальних повноважень інститутів системи фінансового моніторингу, зокрема чітке визначення підслідності та досудових слідчих повноважень Державного бюро розслідувань, Національної поліції, Служби Безпеки України, Національного антикорупційного бюро, Державної фіскальної служби України (зокрема, визначення статусу податкової міліції або передача її повноважень до певного органу фінансової розвідки), яке повинне бути відображене в Кримінально-процесуальному кодексі України;
- впорядкування процедури антикорупційних розслідувань;
- визначення порядку обміну інформацією та доступу до неї, в тому числі з використанням технічних засобів;
- прояснення критеріїв і видів адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення й злочини у фінансовій сфері.

У зв'язку з проблемою використання економічними суб'єктами лавірок у законодавстві варто нагадати про особливості систем права – континентальної та англосаксонської, зокрема про той факт, що в англосаксонській системі домінантним джерелом права є судовий прецедент, тобто рішення суду в конкретній справі, яке буде використовуватися як зразкова модель рішень у всіх

інших аналогічних випадках. Такий підхід, за всіх інших рівних умов, забезпечує більшу гнучкість як системи фінансового моніторингу в ідентифікації порушень законодавства у відповідній сфері, так і механізму покарання за відмивання грошей, ухилення від податків та фінансування кримінальних структур, оскільки передбачає розгляд кожного випадку по суті та дає змогу використовувати судові рішення для заповнення прогалів у системі кодифікованого законодавства. Водночас у межах англосаксонської системи значно збільшуються обсяг інформації, яку необхідно обробляти для визначення ідентичного або аналогічного характеру випадків протиправних дій, та вимоги до її точності й повноти, в тому числі й процесуальні. Це спричиняє збільшення витрат на обробку інформації, зростання стандартизації та бюрократизацію моніторингових та інших наглядово-регулювальних процесів. До того ж за умови непрозорості інституціонального середовища з'являється можливість зловживань адміністративними ресурсами з боку органів фінансового регулювання та інших суб'єктів фінансового моніторингу, особливо тих, які належать до системи правоохоронних органів, передусім судів. За цих умов розвиток законодавства у сфері податків і фінансових операцій різного змісту може відбуватися двома шляхами.

Перший з них полягає в запровадженні прецедентного підходу до ідентифікації правопорушень і злочинів, пов'язаних з легалізацією доходів, отриманих незаконним шляхом, та фінансуванням тероризму. На користь такого шляху свідчить той факт, що у фіскальній сфері листи Державної фіскальної служби України та її попередників, які містять думку регулятора про ті або інші питання трактування податкового законодавства, давно вже стали джерелом права для підприємців. Більше того, в неявному вигляді рішення Вищого адміністративного та господарського судів також є зразком моделювання податкової та господарської поведінки, хоча формально вони і не є джерелом права, і в кожному новому випадку необхідно знову звертатися до суду для відстоювання власних позицій. Разом з тим, такий підхід суперечить традиціям української правової системи й може призвести до ускладнення законодавства не тільки у сфері фінансового моніторингу або оподаткування, а й у загальному змісті – господарського та цивільного права. Крім того, формальність рішення або рекомендацій не означає їх правомірності, особливо за наявності розвиненої системи кодифікованого права.

Другий шлях – деталізація фінансових і податкових питань адміністративного та кримінального законодавства, їх кодифікація й узагальнення, в тому числі із залу-

ченням міжнародного досвіду, наприклад, посібників ФАТФ з різних предметних напрямів запровадження ризик-орієнтованого підходу. Цей шлях також передбачає значну трудомісткість організації та здійснення фінансового моніторингу й упровадження комплаєнс-процедур у суб'єктів господарювання, однак не потребує змін у правовій системі.

IV. Висновки

Розвиток системи фінансового моніторингу в Україні за сучасних умов потребує вирішення низки проблем, які можна згрупувати так: проблеми фізичної можливості збирання необхідної інформації; проблеми розкриття інформації; проблеми інституційної структури системи фінансового моніторингу, в тому числі розподілу повноважень і відповідальності, координації діяльності та організаційно-правового супроводу.

Вирішення зазначених проблем можна звести до трьох комплексних напрямів:

- 1) забезпечення організованого грошового обігу з обов'язковим посередництвом з боку фінансово-кредитних установ, що передбачає реалізацію низки заходів щодо збільшення частки безготівкового обороту й формування відповідного елементу культури фінансової та антикорупційної поведінки як фізичних, так і юридичних осіб;
- 2) перегляд підходів до розкриття інформації про фінансові операції на основі чіткого визначення випадків, можливостей доступу й використання такої інформації, відповідальності за розкриття та нерозкриття, розмежування доступу різних державних органів фінансового моніторингу до неї;
- 3) вдосконалення правового забезпечення режиму фінансових операцій, уточнення змісту сумнівних та підозрілих операцій;
- 4) оптимізація повноважень державних суб'єктів фінансового моніторингу, впорядкування підслідності окремих порушень і злочинів, пов'язаних з легалізацією доходів, отриманих незаконним шляхом;
- 5) удосконалення організаційно-технічного забезпечення функціонування й координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу всіх рівнів, передусім стосовно архітектур їх інформаційних систем і захисту інформації.

Список використаної літератури

1. Белялов Т. Е. Внутрішній моніторинг як інструмент управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / Т. Е. Белялов, В. О. Чуж. –

Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com/uploads/public/14489659534903.pdf>.

2. Буткевич С. А. Легалізація злочинних доходів і корупція: реальні та потенційні загрози / С. А. Буткевич // Правничий часопис Донецького університету. – 2013. – № 2. – С. 135–142.
3. Буткевич С. А. Відмивання грошей і корупція: актуальні проблеми протидії та шляхи їх вирішення / С. А. Буткевич // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2012. – № 2. – С. 88–97.
4. Буткевич С. А. Держфінмоніторинг України як центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом / С. А. Буткевич // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 1. – С. 276–286.
5. Буткевич С. А. Роль і місце Державної податкової служби України в антилегалізаційній системі / С. А. Буткевич // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2011. – Вип. 24. – С. 125–134.
6. Ключко Л. А. Фінансовий моніторинг та комплаєнс-контроль в банках / Л. А. Ключко // Финансы, учет, банки. – 2014. – Вип. 1. – С. 153–160.
7. Куришко О. О. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу в Україні / О. О. Куришко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 267–275.
8. Моспаненко І. В. Світовий досвід організації системи державного фінансового моніторингу / І. В. Моспаненко, І. І. Бондаренко // Наукові праці : науково-методичний журнал. Серія: Державне управління. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. – Вип. 230. – Т. 242. – С. 91–94.
9. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму : Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
10. Хмельюк А. Напрями підвищення ефективності фінансового моніторингу / А. Хмельюк // Антикризисне управління економікою України: нові виклики : матер. III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 15–17 груд. 2015 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ “Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”, каф. макроекон. та держ. упр. ; Ін-т держ та муніцип. упр. господ. ; редкол.: І. Й. Малий (голова) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2015. – С. 328–331.

Стаття надійшла до редакції 22.12.2016.

Акимова Е. В. Направления развития системы финансового мониторинга в Украине

В статье определено, что проблемы финансового мониторинга в Украине могут быть сгруппированы по содержанию: проблемы физической возможности сбора необходимой информации, проблемы раскрытия информации, проблемы институциональной структуры системы финансового мониторинга, в т. ч. распределения полномочий и ответственности, координации деятельности и организационно-правового сопровождения. В соответствии с этим, концептуализированы направления развития системы финансового мониторинга в Украине.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, система финансового мониторинга, направления развития, раскрытие информации, организационное обеспечение, безличный оборот, правовое обеспечение.

Akimova O. The Directions of Development of Financial Monitoring System in Ukraine

The aggravation of problems of financial monitoring development in Ukraine is followed by lack of an integrated approach to determination of priorities of reconstruction of the corresponding system, especially taking into account features of the existing institutional environment. It is determined that the mentioned problems can be grouped by their content: problems of physical capacity of collection of necessary information, problem of disclosure of information, problem of institutional structure of financial monitoring system, including distribution of powers and responsibility, coordination of activities and organizational and legal support. For the solution of these problems the following directions of development of system of financial monitoring in Ukraine were conceptualized: ensuring domination of non-cash money turnover and forming of financial anti-corruption culture; review of approaches to disclosure of information on financial transactions; description of powers and bases of accessing this information; enhancement of financial transactions legal framework, refining of content of doubtful and suspicious transactions; optimization of powers of financial monitoring subjects as well as streamlining of their competences of investigation of financial violations and crimes; enhancement of organizational and technical aspects of financial monitoring activities.

Key words: financial monitoring, system of financial monitoring, direction of development, disclosure of information, organizational support, non-cash turnover, legal support.

УДК 338.124.4:338.2

С. А. Силенкоаспірант
Класичний приватний університет**ВИБІР ШЛЯХІВ СУЧАСНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті доведено, що економічна стабільність кожної держави неможлива без фінансово-економічної стійкості промислових підприємств. Саме через це виняткової актуальності у сучасних умовах нашої країни набувають питання фінансової рівноваженості.

Зазначено, що результати сучасних емпіричних досліджень дають змогу стверджувати, що найбільш продуктивною в цьому аспекті є методика дискримінантного аналізу, що ґрунтується на прийомах емпірично-індуктивного оцінювання та використанні економетричного моделювання.

Ключові слова: антикризове управління, банкрутство, неплатоспроможність, аналіз, фінансова криза, методики оцінювання.

I. Вступ

Економічна стабільність кожної держави неможлива без фінансово-економічної стійкості промислових підприємств. Саме через це виняткової актуальності у сучасних умовах нашої країни набувають питання фінансової рівноваженості. Порушення фінансової стійкості може стати поштовхом до появи ознак банкрутства. Через це досить важливо своєчасно виявити наявні параметри кризового розвитку суб'єкта господарювання [1].

Найважливішим завданням теорії антикризового управління промисловим підприємством є розробка науково аргументованих моделей оцінювання ймовірності неплатоспроможності та банкрутства суб'єкта господарювання.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження узвичаєних та особливих інструментів і методів антикризового управління промисловим підприємством.

III. Результати

Разом із узвичаєними методами (складання прогнозу, страхування, факторинг, аналіз тощо) в процесі антикризового управління промисловим підприємством доцільним є використання необхідного комплексу особливих інструментів і методів (система завчасного застереження та реагування; аналіз точки беззбитковості; реструктуризація активів і пасивів промислового підприємства; дискримінантний аналіз; санація

балансу; портфельний аналіз; ABC-аналіз; вартісний аналіз; бенчмаркінг; аналіз сильних і слабких місць тощо) [2, с. 40].

Більшість зазначених методів є певною мірою науково аргументованими, їх досить широко застосовують у практиці антикризового управління суб'єкти господарювання в розвинених державах. Питання полягає в пристосуванні окреслених методів до практики господарювання українських товаровиробників, узгодженні з нормативно-законодавчими актами та оволодінні ними суб'єктами антикризового управління.

Наразі існує багато теоретичних та прикладних напрацювань щодо оцінювання ймовірності появи фінансової кризи (чи банкрутства) промислового підприємства. Незважаючи на наявність певної низки підходів до прогнозування ймовірності банкрутства, сьогодні в нашій країні не існує повною мірою випробуваної в дійсності моделі, що дала б змогу кваліфіковано схарактеризувати перспективний фінансовий стан промислового підприємства. Щоб удосконалити наявні методологічні підходи, варто розкрити їх слабкі та сильні сторони й розглянути найбільш спірні питання.

Заслужують на увагу узагальнені О. О. Терещенко типові методики оцінювання фінансового стану промислового підприємства [2, с. 88], які доповнені нами та представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Типові методики оцінювання фінансового стану промислового підприємства

Назва методики 1	Установа, що видала, рік 2
1. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [3]	Агентство з питань банкрутства, 1997 р.
2. Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [4]	Державна податкова адміністрація України, 1998 р.
3. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [5]	Міністерство фінансів України та Фонд державного майна України, 2001 р.
4. Методика оцінювання кредитоспроможності позичальника	Ощадбанк, 2000 р.

Продовження табл. 1

1	2
5. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) [6]	Державна податкова адміністрація України, 1998 р.
6. Методика оцінювання фінансового стану та визначення класу позичальника-юридичної особи	Промінвестбанк України, 2001 р.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7]	Міністерство економіки України, 2006 р.
8. Методика оцінювання кредитоспроможності позичальника	Укрексімбанк, 1999 р.
9. Положення "Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [8]	НБУ, 2000 р.

У сучасній практиці набули поширення дві групи методик проведення аналізу фінансового становища, що відображають традиційний підхід до оцінювання ймовірності загрози банкрутства суб'єкта господарювання. Перша група базується на однофакторному аналізі даних фінансової звітності, друга – на бальній системі оцінювання з виокремленням індексу ризику фінансово-економічного стану промислового підприємства. Прикладом методики першої групи можуть бути "Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства", затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 [9]. Мета цих методичних рекомендацій – забезпечення безпосередньої однозначності в підходах до оцінювання фінансово-економічного стану промислових підприємств, виявлення прикмет дій, передбачених у ст. 218, 219 та 220 Кримінального кодексу України – укривання банкрутства, фальшивого банкрутства чи доведення до банкрутства, а також для вчасного виявлення ознак незадовільної структури балансу для реалізації випереджувальних кроків з приводу запобігання банкрутству суб'єктів господарювання. До першої групи також можна зарахувати лист ДПА України "Про методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок)" від 15.06.1998 р. № 7141/1020-0017 [6], а також наказ Міністерства фінансів та Фонду державного майна України "Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації" від 26.01.2001 р. № 49/121 [5].

Загальним для методик зазначеної групи є те, що в них передбачено опрацювання простих математичних взаємозв'язків між окремими позиціями фінансової звітності за допомогою безпосереднього обчислення чіткої вибірки коефіцієнтів (показників) і зіставлення їх значень з існуючими нормативними, а також у динаміці. Безпосередні висновки стосовно якості фінансово-економічного стану роблять на основі правдивого порівняння реальних даних оцінювання,

платоспроможності, ліквідності фінансової стійкості, а також стабільності з їх еталонними значеннями [10, с. 59].

Варто наголосити, що фінансовий аналіз здійснюють загалом із застосуванням інформації, яка знаходиться в трьох головних формах звітності: Баланс (форма № 1), Звіт про фінансові результати (форма № 2) та Звіт про рух грошових коштів (форма № 3).

Згідно з П(С)БУ № 1, 2, 3, 4, 5 та Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" від 16.07.1999 р. № 996-XIV, провідними джерелами інформації для проведення більш глибокого аналізу є форма № 4 "Звіт про власний капітал" та форма № 5 "Примітки до річної фінансової звітності", а також поточна аналітична звітність [11; 12]. Ці нормативні акти враховані тільки в наказі Міністерства економіки України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства" від 19.01.2006 р. № 14 [9].

Потрібно зазначити, що класичними західними методиками, крім названих, під час прогнозного оцінювання фінансового стану промислового підприємства рекомендують використовувати показник щодо його справедливої ринкової вартості, а також вартості його корпоративних прав. Певною особливістю національного досвіду оцінювання є обмежені резерви використання ринкової інформації в контексті оцінювання корпоративних прав. Зважаючи на таку ситуацію, фактично всі методики в Україні не розкривають використання показника справедливої вартості промислового підприємства та корпоративних прав суб'єкта господарювання [2, с. 87].

Звичайний підхід передбачає дослідження ймовірності банкрутства промислового підприємства, а також його кредитоспроможності через розрахунок таких фундаментальних блоків показників:

- показники прибутковості та самофінансування;
- показники ліквідності та платоспроможності;
- показники оцінювання стану основних засобів;

– показники оборотності (ділової активності).
З табл. 2 випливає, що визначальною прогалиною звичних українських методик є те, що вони не вимагають використання в

аналітичних цілях даних, що розкривають фінансову потужність промислового підприємства, а лише передбачають дані чистого грошового потоку (Cash-flow).

Таблиця 2

Показники ефективності згідно з методиками оцінювання фінансового стану

Показники	Алгоритм розрахунку	Методика								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Рентабельність продажу	Чистий прибуток від реалізації	–	x	–	x	x	x	–	–	x
	Чиста виручка	–	x	–	–	–	–	–	–	–
2. Рентабельність активів (майна)	Чистий прибуток	–	x	x	x	–	x	x	–	x
	Сума активів (середня)	–	x	–	–	–	–	–	–	–
3. Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток	–	x	x	–	–	–	x	–	–
	Власний капітал	–	x	–	–	–	–	–	–	–
4. Рентабельність основної діяльності	Чистий прибуток	–	x	x	–	–	–	x	–	–
	Собівартість реалізованої продукції	–	x	–	–	–	–	–	–	–
5. Рентабельність продукції	Валовий прибуток	x	x	x	–	–	x	x	–	–
	Собівартість реалізованої продукції	–	–	–	–	–	–	–	–	–
6. Рентабельність сукупного капіталу	Чистий прибуток	–	–	–	–	–	–	x	–	–
	Валюта балансу	–	–	–	–	–	–	–	–	–
7. Період окупності власного капіталу	Середня величина власного капіталу	–	x	–	–	–	–	x	–	–
	Чистий прибуток	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Між іншим, світовий досвід фінансового аналізу свідчить про те, що досить часто чистий грошовий потік використовують як основу для обчислення повноцінного ряду даних, у тому числі й даних ефективності по (Cash-flow).

Дослідження представлено в табл. 3 переліку даних підтверджує, що більшість

наявних методик визначає обчислення двох і більше ознак, які реально розкривають один вимір фінансового стану, тому відповідні дані дуже щільно корелюють між собою. Водночас з економетричного погляду подібний стан є неприйнятним, тому що це зумовлює істотне викривлення результатів аналізу.

Таблиця 3

Показники ліквідності та платоспроможності за різними методиками оцінки фінансового стану

Показники	Алгоритм розрахунку	Методика								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	Поточні активи	–	x	x	x	x	x	x	x	x
	Поточні зобов'язання	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2. Проміжний коефіцієнт покриття (швидкої ліквідності)	Монетарні оборотні активи	x	x	x	x	x	x	x	–	x
	Поточні зобов'язання	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3. Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти	x	x	x	x	x	x	x	–	x
	Поточні зобов'язання	–	–	–	–	–	–	–	–	–
4. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Робочий капітал	x	–	x	x	x	–	x	–	–
	Оборотні активи	–	–	–	–	–	–	–	–	–
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Робочий капітал	–	–	x	x	–	x	x	–	x
	Власний капітал	–	–	–	–	–	–	–	–	–
6. Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал	x	–	–	–	–	–	–	–	–
	Позиковий капітал	–	–	–	–	–	–	–	–	–
7. Коефіцієнт заборгованості	Позиковий капітал	–	–	–	x	–	x	x	–	x
	Власний капітал	–	–	–	–	–	–	–	–	–
8. Коефіцієнт незалежності (автономії)	Власний капітал	x	x	x	x	–	–	x	–	–
	Валюта балансу	–	–	–	–	–	–	–	–	–
9. Показник фінансового лівериджу	Власний капітал	x	–	–	–	–	–	x	–	–
	Валюта балансу – Власний капітал	–	–	–	–	–	–	–	–	–
10. Коефіцієнт Бівера	Чистий прибуток – Амортизація	–	–	–	–	–	–	x	–	–
	Позиковий капітал	–	–	–	–	–	–	–	–	–
11. Коефіцієнт стійкості економічного росту	Чистий прибуток – Дивіденди (виплачені)	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	Власний капітал	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Дослідження наведеного в табл. 4 переліку показників свідчить про те, що більшість методик загалом не визначають аналіз стану основних засобів. Це ще раз підтвер-

джує, що антикризове управління в методиках аналізують, спираючись на результати оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання, не зважаючи на економічну

чи адміністративну кризу. Аналітична значущість даних оборотності, передбачених більшістю методик, зменшується тому, що

для них не визначено переломних чи наближених значень. Через те постає питання їх неупередженої інтерпретації.

Таблиця 4

**Показники оцінки стану основних засобів
відповідно до різних методик оцінки фінансового стану**

Показники	Алгоритм розрахунку	Методика								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Частка основних засобів в активах підприємства	Вартість основних засобів	–	–	–	–	–	–	x	–	–
	Валюта балансу	–	–	–	–	–	–	x	–	–
2. Коефіцієнт зносу	Знос основних засобів	x	x	x	–	–	–	x	–	–
	Первинна вартість основних засобів	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3. Коефіцієнт відновлення	Первинна вартість основних засобів на початок періоду	–	–	x	–	x	–	x	x	–
	Первинна вартість основних засобів на кінець періоду	–	–	–	–	–	–	–	–	–
4. Коефіцієнт вибуття	Первинна вартість основних засобів, які вибули протягом періоду	–	–	x	–	x	–	x	x	–
	Первинна вартість основних засобів на початок періоду	–	–	–	–	–	–	–	–	–
5. Фондовіддача	Виручка від реалізації	x	x	x	–	–	–	x	x	–
	Середня вартість основних засобів	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Серед найсуттєвіших прогалин традиційного аналізу, що наразі домінує в українському досвіді, можна виокремити такі:

- неврахування певних галузевих властивостей об'єкта дослідження;
- непереконливе теоретичне й практичне обґрунтування критичних відрізків для окремих фінансових індикаторів;
- суб'єктивність при формуванні масиву вибірки даних, що підлягають аналізу, та неналежне врахування еталону мультиколінеарності;
- суб'єктивність при врахуванні події різного значення впливу часткових даних на фронтальні наслідки аналізу;
- ігнорування даних, які визначають на основі чистого грошового потоку.

Що ж до застосування певних галузевих властивостей, то деякими методиками даються рекомендації щодо зіставлення окремих даних із середніми значеннями по галузі.

Проте, з точки зору математичної статистики, середнє значення показника по галузі не може бути напруженим або оптимальним, тому що показує тільки загальну тенденцію та не враховує різну питому вагу промислового підприємства, що має значення дещо вище або нижче від середнього значення по галузі.

Слабким місцем методик цієї групи є ігнорування галузевої специфіки промислового підприємства. Врахування існуючих галузевих властивостей передбачено окремими з них і загалом зводиться до коригування загального масиву балів на середній рівень ризику по галузі, що загалом визначається суб'єктивно.

Подібний підхід до оцінювання допускають при дослідженні фінансово-економічного стану позичальників згідно з "Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків",

затвердженим Постановою правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279 [8].

Істотною вадою, притаманною всім зазначеним методикам, є те, що в них передбачено здійснення аналізу даних, які розраховані на основі затрат, чистого прибутку та інших показників звітності, значення яких нерідко на підприємствах надумано коригують під впливом податкового або інших чинників. Таким чином, порушується такий важливий критерій, як об'єктивність. Загалом усе це дає вагомі підстави стверджувати, що окреслені методики певною мірою науково не аргументовані.

Зважаючи на зазначені вади та на певну погрішність, що властива будь-якій прогностичній оцінці, варто констатувати, що використання названих методик у практичній діяльності спричиняє високий рівень появи помилок при дослідженні ймовірності настання фінансово-економічної кризи та прийняття хибних управлінських рішень. Уникнення прогалин, які властиві усталеним методикам оцінювання, ймовірність настання фінансово-економічної кризи суб'єкта господарювання уможливорює використання інноваційних економетричних методів дослідження.

IV. Висновки

Результати сучасних емпіричних досліджень дають змогу стверджувати, що найбільш продуктивним у цьому аспекті є методика дискримінантного аналізу, яка ґрунтується на прийомах емпірично-індуктивного оцінювання та використанні економетричного моделювання.

В нашій країні немає сучасних теоретичних напрацювань, присвячених оцінюванню кредитоспроможності суб'єкта господарювання із застосуванням дискримінантного аналізу. Водночас економісти всього світу знайомі з моделлю американських учених Альтмана та системою показників Бівера.

У сучасній теорії, а також у практичній сфері переважно розрізняють однофакторний та багатофакторний дискримінантний аналіз. Варто зазначити, що в основу однофакторного дискримінантного аналізу покладено сепаратне дослідження поодиноких показників (які, загалом, є частиною чіткої системи даних), а також систематизацію підприємств за принципом дихотомії.

Першорядним суперечним епізодом однофакторного дискримінантного аналізу зазвичай є те, що вагомість часткових прикмет може свідчити про ефективний розвиток суб'єкта господарювання, а інших – водночас про наявність ознак прояву збитковості. Подібний стан не дає змоги неупереджено прогнозувати ймовірність банкрутства.

Список використаної літератури

1. Ткаченко А. М. Концептуальні засади формування економічної безпеки металургійного підприємства : монографія / А. М. Ткаченко. – Запоріжжя : Вид-во ЗДІА, 2012. – 210 с.
2. Терещенко О. О. Антикризисове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – Київ : КНЕУ, 2004. – 268 с.
3. Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань банкрутства (ДГУ) від 27.06.1997 р. № 81.
4. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : Лист Державної податкової адміністрації України (ДПА) від 27.01.1998 р. № 759/10/20-2117.
5. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна від 26.01.2001 р. № 49/121.
6. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) : Лист ДПА України від 15.06.1998 р. № 7141/1020-0017.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14.
8. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Постанова правління НБУ України від 06.07.2000 р. № 279.
9. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14.
10. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О. В. Павловська // Фінанси України. – 2001. – № 11. – С. 54–61.
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
12. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (№ 1–5). – Київ : Атіка, 2002. – 124 с.

Стаття надійшла до редакції 28.12.2016.

Силенко С. А. Выбор путей современного антикризисного управления промышленным предприятием

В статье доказано, что экономическая стабильность каждого государства невозможна без финансово-экономической устойчивости промышленных предприятий. Именно поэтому исключительную актуальность в современных условиях нашей страны приобретают вопросы финансовой уравновешенности.

Указано, что результаты современных эмпирических исследований позволяют утверждать, что наиболее продуктивной в данном аспекте является методика дискриминантного анализа, которая основывается на приемах эмпирическо-индуктивного оценивания и использовании эконометрического моделирования.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, неплатежеспособность, анализ, финансовый кризис, методики оценивания.

Sylenko S. Selection of Modern Ways of Crisis Management on Industrial Enterprises

We prove that the economic stability of each state impossible without the financial and economic stability of the industry, because of this highly topical in the present circumstances of our country to the issues of financial balance.

The article is the study of conventional and special tools and methods of crisis management of industrial enterprise.

Results of recent empirical studies allow to assert that the most productive in this aspect is a method of discriminant analysis which is based on methods empirically-inductive evaluation and use of econometric modeling.

Our country has advanced theoretical developments that the evaluation of the creditworthiness of an entity with different applicable discriminant analysis. At the same time, economists around the world are familiar with the model of American Scientists Altman and Beaver metrics.

In the modern theory and practice in the field are distinguished mainly single-factor and multifactor discriminant analysis. It should be noted that the basis of univariate discriminant analysis launched a separate investigation of individual indicators (which generally is part of a clear system of data), and systematization of enterprises on the principle of dichotomy.

The primary controversial episode univariate analysis dyskry-minantnoho is usually what significance partial signs may indicate the development of an effective entity and the other at the same time the manifestation of the signs of loss. This state does not allow impartial predicting the probability of bankruptcy.

Key words: *crisis management, bankruptcy, insolvency, analysis, financial crisis, methods of assessment.*

УДК 339.9

А. В. Череп

доктор економічних наук, професор

К. О. Можайська

Запорізький національний університет

СТРАТЕГІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто питання визначення стратегії зовнішньоекономічної діяльності України в контексті процесу інтеграції до ЄС. Розкрито перспективи та проаналізовано ризики євроінтеграції, їх вплив на формування зовнішньої економічної політики та сучасний стан зовнішньої торгівлі України з ЄС. Визначено основні засади стратегії зовнішньоекономічної політики України.

Ключові слова: євроінтеграція, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, ЄС.

I. Вступ

Україна перебуває на стику двох протилежних моделей інтеграції: західної (Європейський союз) і східної (Росія), обидві з яких мали свої переваги та недоліки. Тому тривалий час стратегічний курс коливався між цими двома напрямками. Наразі курс України спрямований у бік європейської інтеграції, що закріплено в Угоді про асоціацію. Інтеграція до ЄС відкриває такі можливості для зовнішньоекономічної діяльності України: залучення іноземних інвестицій та зарубіжних інноваційних технологій; вихід на світові ринки; стимулювання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, а також можливість вільного пересування товарів, робочої сили, капіталу в межах ЄС; перейняття традицій господарювання розвинених країн ЄС і забезпечення співробітництва з ними.

Наразі перед Урядом України постають завдання щодо забезпечення країни стратегією розвитку в умовах євроінтеграції, в основі якої, насамперед, обґрунтовані проблеми, що заважають інтеграції та економічному розвитку країни, надані рекомендації щодо їх усунення, враховані конкурентоспроможні галузі країни, можливості та ризики зовнішньоекономічної діяльності.

Проблеми та перспективи європейської інтеграції України досліджували такі вчені: О. Білорус, І. Бураковський, О. Власюк, В. Геєць [2], В. Гоблик, Є. Данкевич [1], В. Домрачев, С. Зінковський, С. Кваша та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути основні стратегії зовнішньоекономічної політики України в умовах євроінтеграції.

III. Результати

Проведення активної зовнішньоекономічної політики, підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку та розширення міжнародної торгівлі, поглиблення інтеграційних економічних зв'язків є важливими чинниками стабілізації й прогресивного розвитку країни та напрямками реформування її економіки, а отже, і стратегічними завданнями цієї країни.

Приєднання до зони вільної торгівлі надало Україні нові можливості (доступ до нових ринків збуту, скасування мит тощо), але, разом з тим, вітчизняні товаровиробники зіткнулися з низкою вимог і специфікою регулювання зовнішньоекономічної діяльності в країнах ЄС, і вони мають небагато часу, щоб адаптуватися. Вимоги в ЄС є досить жорсткими, але завдяки ним забезпечується висока якість продукції, її конкурентоспроможність і престиж товаровиробників, а також довіра населення до їх продукції. До цих вимог належать:

- а) санітарні та фітосанітарні вимоги до товарів, а також відповідність ринковим стандартам, які діють в ЄС;
- б) технічні та екологічні вимоги до виробництв, що визнають країни ЄС;
- в) виробничі технічні вимоги ЄС тощо.

На основі інформації Державної служби статистики на рис. зображено динаміку зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС.

Як бачимо, впродовж 2011–2015 рр. експорт мав тенденцію до зниження, але водночас значно знизився обсяг імпорту, і, як наслідок, зменшилося негативне сальдо, тому загалом це свідчить про позитивні зміни в зовнішній торгівлі.

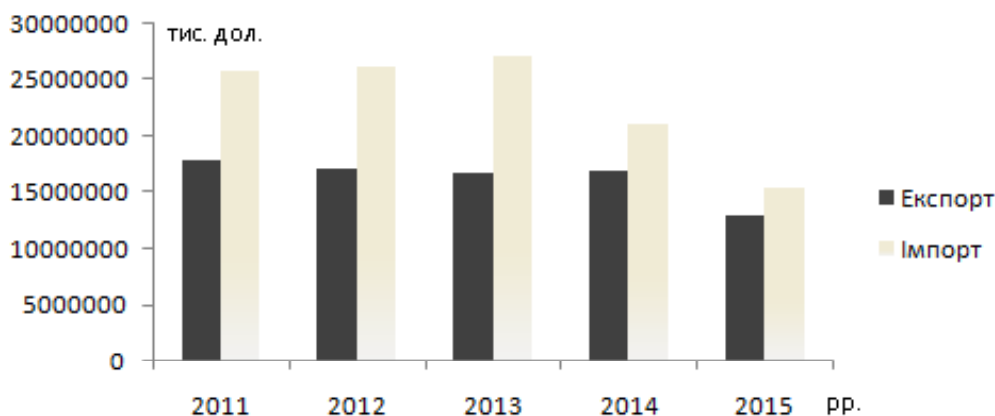


Рис. Динаміка зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС [5]

При цьому понад половину експорту з України до країн ЄС зосереджено лише в 5 з 27 країн Євросоюзу: Італії, Польщі, Німеччині, Угорщині, Нідерландах. Зниження експорту до ЄС можна пояснити як зовнішніми чинниками, так і внутрішніми: сповільненням темпів економічного зростання в низці провідних країн ЄС, кризовими явищами в економіці України, а також вичерпанням конкурентних переваг товарів українського виробництва на європейському ринку [5].

Для адаптації українських товаровиробників до умов посиленої конкуренції в межах зони вільної торгівлі Україні було надано автономні торговельні преференції, застосування яких розпочалося з 23 квітня 2014 р. і завершилося в 2016 р. Згідно з Угодою про асоціацію, з 1 січня 2016 р. проведено заміну національних технічних стандартів на європейські та міжнародні на території країни. Адаптація європейських технічних стандартів мала полегшити вихід вітчизняних виробників на європейський ринок [3].

Створені умови забезпечують спрощення процесів прийняття технологічних та інноваційних рішень, що, в свою чергу, стимулює оновлення існуючих виробництв, зростання продуктивності праці та капіталу, розширення пропозиції для ринку ЄС [1].

Загалом, лібералізація торговельних відносин між Україною та ЄС у поєднанні із значним потенціалом розвитку сільського господарства, харчової промисловості, енергетики та окремих виробництв переробної промисловості України створюють сприятливі можливості для залучення європейського інвестиційного капіталу в середньостроковій перспективі [2].

Особливої уваги заслуговує підтримка галузі сільського господарства як стратегічно важливого сектора національної економіки. Політика держави повинна бути спрямована на підтримку аграрного виробництва: сприяння адаптації, підвищення енергоефективності завдяки впровадженню технологій енергозбереження, підтримка впровадження

інновацій у сільськогосподарську практику, скорочення ресурсних втрат і покращення умов функціонування підприємств середнього та малого бізнесу [1].

За умов вільної торгівлі існує ризик впливу національних заощаджень за кордон і гальмування економічної активності всередині країни, зменшення пропозиції вільних позичкових коштів з боку вітчизняного бізнесу та населення і, як наслідок, зменшення частки внутрішніх депозитів у структурі пасивної бази банків України й посилення ступеня нестійкості банківського сектора, що дестабілізуватиме ситуацію із зовнішньою ліквідністю та платоспроможністю країни [2].

Вищезазначене зумовлює питання про підтримку зовнішньоекономічної безпеки України, тобто здатність протистояти негативним зовнішньоекономічним чинникам і створювати сприятливі умови для розвитку в умовах міжнародного поділу праці. Баланс переваг та ризиків інтеграції України до ЄС визначається рішеннями, ухваленими в економічній політиці та правовій системі, а також здатністю суб'єктів господарювання швидко та з мінімальними витратами адаптуватися до інституційних змін. Однак економічна та політична нестабільність усередині країни ускладнює визначення впливу євроінтеграційного процесу на стан зовнішньоекономічної безпеки держави [3].

Забезпечення економічної стабільності – першочергове завдання стратегії зовнішньоекономічної діяльності України. Стійкість країни до економічних коливань у світі досягається оптимізацією інститутів всередині країни, їх узгодженістю та збалансованістю законодавчого регулювання. Подолання внутрішніх проблем (надмірний податковий тиск, непрозорість правового регулювання, корупція тощо) зміцнить статус держави на міжнародній арені, підвищить довіру до країни (наприклад, з боку інвесторів і кредиторів), а також позитивно вплине й на внутрішню економіку. Зокрема, важливо спрямовувати ресурси на нарощування науково-

го потенціалу, інформаційних технологій, інфраструктури [4].

IV. Висновки

У контексті економічного розвитку України європейська інтеграція – це шлях до модернізації вітчизняних підприємств, залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності української продукції, отримання фінансових ресурсів для розвитку економіки, покращення якості життя громадян і системи охорони здоров'я [1]. Європейський вибір відкриває нові перспективи для співробітництва України з розвиненими країнами світу, економічного розвитку, модернізації виробничих потужностей, але водночас існують і ризики: можливість відпливу національних заощаджень з країни, скорочення податкової бази та збільшення бюджетного дефіциту, нездатність вітчизняних виробників задовольняти високі стандарти ЄС тощо. Зважаючи на політичну та економічну нестабільність, значні військові витрати, недосконалість законодавчого регулювання та корупцію, країна поки що не може використовувати переваги євроінтеграції (наприклад, ці проблеми стримують приплив інвестицій), тому існує нагальна потреба в послідовному та прозорому законодавчому регулюванні та вирішенні проблем. Крім того, завданнями стратегії зовнішньоекономічної діяльності є: збільшення експорту, вирівнювання сальдо; нарощування наукового потенціалу, інформаційних технологій, інфраструктури; розвиток перспективних галузей, підвищення їх конкурентоспроможності; створення умов для малого та середнього бізнесу тощо. Загалом, стратегія зовнішньоекономічної діяльності України повинна ґрунтуватися, на-

самперед, на пріоритеті національних економічних інтересів і гарантувати національну безпеку держави.

Список використаної літератури

1. Данкевич Є. М. Асоціація з ЄС: перспективи і ризики для товаровиробників та експортерів сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / Є. М. Данкевич, В. Є. Данкевич // Глобальні та національні проблеми економіки : електрон. журн. – 2015. – № 7. – С. 29–33. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/08.pdf>.
2. Геєць В. М. Лібералізація руху капіталів у відносинах України з ЄС [Електронний ресурс] / В. М. Геєць, Т. П. Богдан // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4 (29). – Режим доступу: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/1-1446036402.pdf>.
3. Бабець І. Г. Внутрішні чинники зовнішньоекономічної безпеки України в умовах євроінтеграції / І. Г. Бабець // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 91–99.
4. Савченко В. Ф. Державне регулювання господарського комплексу України в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / В. Ф. Савченко. – 2015. – Режим доступу: <http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/7886>.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Гончаренко Н. І. Інтеграційний вектор України: гравітаційна модель зовнішньої торгівлі країн Європейського Союзу та України / Н. І. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 78–84.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2017.

Череп А. В., Можайская К. А. Стратегия внешнеэкономической деятельности Украины в условиях евроинтеграции

В статье рассмотрены вопросы определения стратегии внешнеэкономической деятельности Украины в контексте процесса интеграции в ЕС. Раскрываются перспективы и проанализированы риски евроинтеграции, их влияние на формирование внешней экономической политики и современное состояние внешней торговли Украины с ЕС. Определены основные принципы стратегии внешнеэкономической политики Украины.

Ключевые слова: евроинтеграция, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, ЕС.

Cherap A., Mozhayska K. Strategy for Foreign Economic Activity of Ukraine in the Conditions of Eurointegration

Location Ukraine between two opposing models of integration: the western and eastern requires a final selection course: integration with the European Union or Russia. For a long time strategic course ranged between those two areas. In 2014 Ukraine is set out in the direction of European integration, which is enshrined in the Association Agreement. The article highlights the positive and negative aspects, which opens The European choice: on the one hand – access to free trade EU involvement European traditions of management and quality standards, etc., in the other – the low competitiveness of domestic products in the world market, the internal problems in the way the development within the EU, the risk of outflow of national savings abroad and deceleration in economic activity in the country. Disclosed perspectives and analyzes the risks of European integration, their impact on the foreign policy of Ukraine. The questions determine the strategy of foreign economic activity of Ukraine in the

context of the EU integration process. The current state of foreign trade of Ukraine to the EU in particular shows the dynamics of exports and imports in recent years (2011–2015). The consequences of European integration and current trends. The problems of economic security of Ukraine in conditions of integration are analyzed. Consider the basic principles of the strategy of the foreign policy of Ukraine. Substantiated main objectives of the strategy of foreign economic activity of Ukraine, namely to ensure economic stability by overcoming internal problems and strengthen the status in the international arena, creating a favorable investment climate, support for exports, improve the competitiveness of products of domestic manufacturers in the global market, protection of strategic industries and more. The defined range of problems that need urgent solution to build a coherent and effective policy of integration in the EU and therefore the strategy of foreign economic activity.

Key words: *euointegration, foreign economic activity, export, import, EU.*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338.43

М. В. Болдуєв

доктор наук з державного управління, професор
Класичний приватний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті узагальнено світову практику щодо змісту мети аграрної політики держави у сфері забезпечення продовольчої безпеки країни. Визначено два підходи щодо забезпечення продовольчої безпеки, а саме: подолання залежності країни від імпорту завдяки реалізації курсу на самозабезпечення та можливість задоволення потреб населення у продуктах з можливістю стабільного їх імпорту. Зазначено, що більш правильним є підхід до продовольчої безпеки, що включає в себе не лише споживчий аспект, а й виробничий – завдяки розвитку власного виробництва, а лише потім закупівля необхідного імпортного продовольства. Наголошено, що в умовах нестабільної економіки необхідність державного регулювання зростає, тому що підсилюються економічні протиріччя, що були накопичені в докризовий період, і одночасно виникають та збільшуються проблеми в процесі реформування соціально-економічних відносин у країні. Зауважено, що в таких умовах важливим є дотримання принципу поєднання індикативності й директивності державного управління.

Ключові слова: державне регулювання, продовольча безпека, реформування соціально-економічних відносин, сільське господарство.

I. Вступ

У всьому світі держави впливають на агропродовольчий комплекс, ринок сільсько-господарської продукції та продовольства. Способи впливу й використовувані при цьому економічні інструменти відрізняються за цілями, що повинні бути досягнуті шляхом процесу регулювання.

Актуальними є дослідження теоретичного підґрунтя процесів зміни ефективності та розробка перспективної моделі розвитку сільського господарства, орієнтованого на сталий інтенсивний розвиток як безальтернативний шлях успішного здійснення аграрних реформ у країні та забезпечення її продовольчої безпеки.

Теоретичні та практичні питання формування, функціонування й регулювання організаційно-економічного механізму продовольчої безпеки в Україні в ринкових умовах практично не досліджені. Разом з тим, вони є складними й потребують вирішення. Окремі питання організаційно-економічного механізму забезпечення продовольством, формування та функціонування ринків агропромислової продукції знайшли відображення в наукових працях Н. Й. Басюркіної, М. В. Гребенюка, Я. Л. Желай, О. О. Зеленської, Е. А. Кіреєвої, Л. Ф. Міляра, О. С. Резнікової, П. Т. Саблука, О. В. Ски-

дана, Л. В. Страшинської, В. В. Юрчишина та ін., проте проблеми розвитку саме державних механізмів управління досліджені ще недостатньо. Актуальність зазначених проблем на державному та регіональному рівнях, їх недостатня розробленість і велике значення зумовили вибір теми статті.

II. Постановка завдання

Мета статті – узагальнити досвід державного регулювання розвитку агропродовольчого комплексу та забезпечення продовольчої безпеки країни й визначити напрями вдосконалення його механізмів.

III. Результати

У сучасній світовій практиці вже досягнуто консенсус щодо визначення основної мети аграрної політики. Її сутність – це продовольча безпека, під якою розуміють вибір такого способу виробництва й реалізації сільськогосподарської продукції, який би забезпечив населення повноцінним продовольством. Існують різні підходи до визначення продовольчої безпеки. Згідно з одним із них, вона визначається лише споживанням, тобто продовольча безпека – це гарантоване забезпечення населення продуктами харчування, що необхідні для активного та здорового способу життя. При такому підході не важливо, які джерела для досягнення цієї продовольчої безпеки: імпорт або роз-

виток власного сільськогосподарського виробництва (самозабезпечення) [2].

Інший підхід заснований на подоланні залежності країни від імпорту реалізації курсу на самозабезпечення або захисту інтересів виробників сільгосппродукції.

Правильним, на наш погляд, є підхід до продовольчої безпеки, що включає в себе не лише споживчий аспект (з урахуванням фізіологічних норм), й виробничий – завдяки розвитку власного виробництва, а лише потім закупівлі необхідного імпортного продовольства.

Неправомірно порівнювати як рівноцінні варіанти переваги зовнішньої торгівлі продовольством і розвиток власного виробництва. У короткостроковому періоді фінансові вкладення в зовнішню торгівлю можуть мати разові переваги, але в довгостроковому періоді вкладення у власну економіку, якщо природні умови дозволяють виробляти достатню кількість продовольства, забезпечують довгостроковий мультиплікативний ефект. Згідно з оцінками фахівців, сучасна ситуація в Україні, коли потрібне переозброєння практично в усіх галузях виробництва, зумовлює високий рівень мультиплікації.

Ще одним аргументом на користь реалізації курсу на самозабезпечення, що полягає, головним чином, у фінансовій підтримці та захисті власних сільгосптоваровиробників, є позиція всіх розвинених країн щодо вирішення національних і світових продовольчих проблем. Оскільки досягнення продовольчої безпеки у світовому масштабі поки залишається складним завданням, то окремі країни роблять усе можливе для забезпечення продовольчої безпеки свого населення, створюючи для цього відповідні соціально-економічні та правові передумови.

Так, у Німеччині ще в 1955 р. було прийнято Закон “Про сільське господарство Німеччини”, в якому передбачено, що держава повинна розглядати проблему постачання населення продовольством як стратегічну, формувати продовольчі фонди, застосовувати всі можливі заходи підтримки національного агропродовольчого виробництва й не дозволяти продовольчому постачанню потрапити в залежність від третіх країн. Згідно з іншим законом, пов’язаним із продовольчим забезпеченням, прийнятим у 1979 р., державі ще в жорсткішій формі ставиться в обов’язок забезпечувати продовольчу незалежність країни.

У Франції в 1960 р. було прийнято Закон “Про підтримку сільського господарства”, що передбачає створення максимально сприятливих умов для вітчизняних сільгоспвиробників, недопущення ввозу в країну імпортного продовольства за демпінговими цінами. В цьому законі спеціально передбачено, що продовольча політика є складовою державної політики із забезпечення економічної

безпеки країни. Основними напрямками регулювання агропродовольчого комплексу Франції є: регулювання цін, обмеження імпорту продовольства та сировини для його виробництва, субсидування експорту й ліцензування імпорту, виплата дотацій і компенсацій фермерським господарствам для розвитку їх матеріально-технічної бази, надання податкових пільг тощо.

У Швеції держава проводить активну політику, спрямовану на стабільне продовольче забезпечення й досягнення високого рівня продовольчої безпеки. Згідно з прийнятими Законами “Про регулювання виробництва і збуту продукції сільського господарства” та “Про раціоналізацію сільського господарства”, здійснюють заходи для підтримки конкурентоспроможності національних сільгосптоваровиробників і обмеження імпорту продовольчої сировини шляхом встановлення квот і мита. Згідно з законодавством, держава підтримує ціни на внутрішньому продовольчому ринку, субсидує експорт сільгосппродукції, фінансує науково-дослідні роботи тощо.

Агропродовольчий комплекс США є високорозвиненою захищеною системою, орієнтованою не лише на забезпечення власної продовольчої безпеки, а й на створення продовольчої залежності інших країн і досягнення власних політичних цілей. Такий курс був у Сполучених Штатах Америки ще в 30-і рр., а в 1979 р. було прийнято перший Закон “Про продовольчу безпеку”. Закони “Про продовольчу безпеку” (1985 р.), “Про поліпшення продовольчої безпеки” (1986 р.) і “Про сільськогосподарську політику” (1990 р.) закріпили систему заходів щодо підтримки національного агропродовольчого виробництва. Реалізація цих законів супроводжувалася прийняттям спеціальних федеральних програм.

Закон “Про продовольчу безпеку” США містить чотири частини:

- 1) підтримка виробників найважливіших товарних груп (пшениця, молоко та молочні продукти, рис, бавовна, сої-боби тощо);
- 2) проведення структурної політики (скорочення посівів окремих культур, страхування сільськогосподарської діяльності, фінансування наукових досліджень, забезпечення національної системи сільськогосподарської інформації та інші заходи);
- 3) фінансова підтримка агропродовольчого комплексу (безповоротні дотації фермерам для підтримки рівня їх доходів, пільгові кредити для них тощо);
- 4) субсидування експорту агропродовольчої продукції як складова продовольчої “допомоги”, що мала на меті, в тому числі, й політичні цілі.

Цей закон є найважливішим політичним документом, у якому зафіксовано, що агро-

продовольчий комплекс має визначальне стратегічне значення не лише для економіки США загалом та оборони країни, а й для завоювання лідируючих міжнародних позицій.

За даними американських джерел, у сучасних умовах прийняття рішень в аграрному секторі США тільки на третину належить від самих фермерів. Якщо сукупний дохід фермерів прийняти за 100%, то рішення уряду про рівень цін по програмах їх щорічного субсидування (програми стимулювання виробництва пшениці, бавовни, кукурудзи, цитрусових, тютюну тощо) та обмеження імпорту продовольства визначають доходи фермерів на рівні 30%. Урядові рішення щодо підтримки гарантованих цін на вироблені в США молоко, насіння бавовни, зернові тощо визначають 20% доходів фермерів. Державні спеціальні замовлення на виробництво окремих видів сільгосппродукції мають 15% впливу на доходи фермерів. Таким чином, державне регулювання агропродовольчого комплексу США дуже впливає на його розвиток і функціонування.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що регулювання агропродовольчого комплексу мотивується різними встановленими цілями, серед яких можна виокремити три основні. Насамперед, регулювання комплексу повинне враховувати інтереси і населення, і виробників сільськогосподарської продукції, тоді інтереси останніх будуть враховуватися лише в тому випадку, коли вони погоджуються з інтересами споживачів. Перша основна мета державного регулювання агропродовольчого комплексу – це забезпечення населення якісними продуктами харчування за соціально прийнятними цінами.

Друга основна мета регулювання агропродовольчого комплексу – гарантування визначеного рівня забезпечення країни продовольством. Найважливішим аргументом на користь визначення за пріоритет заходів самозабезпечення продовольством є те, що країна в разі потреби повинна мати змогу забезпечити мінімальні потреби населення в продовольстві за рахунок власних ресурсів. Підвищені витрати, пов'язані з цим, потрібно сприймати як страхові платежі, як гарантію від голоду навіть при повному розвалі світового ринку продовольства.

Стабілізація ринку продовольства й сільськогосподарської продукції, усунення різких коливань цін, що впливають на забезпечення доходів у сільському господарстві й залежних від нього переробних галузях, є третьою основною метою регулювання агропродовольчого комплексу.

В умовах нестабільної економіки необхідність державного регулювання зростає, тому що підсилюються економічні протиріччя, що були накопичені в докризовий період,

і одночасно виникають та збільшуються проблеми в процесі реформування соціально-економічних відносин у країні. Державне регулювання в умовах ринкової трансформації економіки поєднує в собі два моменти: регулювання формування ринкових відносин в агропродовольчому комплексі та регулювання власне виробництва й реалізації продовольчої продукції.

В економічно розвинених країнах для здійснення впливу на діяльність агропродовольчого комплексу держава використовує такі інструменти, як: ціновий механізм регулювання; кредитне регулювання; податкове регулювання; регулювання інвестиційної діяльності; проведення антимонопольної політики; пряме регулювання виробництва й реалізації сільгосппродукції та продуктів харчування; регулювання експорту й імпорту продовольства; регулювання земельних відносин; стимулювання науково-технічного прогресу в агровиробничій сфері; підтримка господарств, що працюють у несприятливих природно-економічних умовах; соціальна підтримка сільгоспвиробників тощо.

Методи та форми впливу держави на агропродовольчий комплекс у країнах із розвиненою ринковою економікою відрізняються розмаїтістю, тому ті або інші заходи використовують залежно від реальної ситуації в агропродовольчому комплексі та на ринку продовольства.

Державне регулювання повинне бути засноване на використанні переважно економічних методів і спрямоване на захист вітчизняних товаровиробників, сприяння розвитку ринкової інфраструктури, підтримку державного сектора. Найважливішим принципом державного регулювання в умовах трансформації є забезпечення аграрного протекціонізму. Принцип аграрного протекціонізму має два аспекти: внутрішньоекономічний і зовнішньоекономічний.

Внутрішньоекономічний аспект пов'язаний із відносинами аграрного сектора з іншими галузями. Сільське господарство має яскраво виражене сезонне виробництво, воно є більш відсталою в технологічному плані галуззю, ніж промисловість. В умовах ринку позначається більш низький ступінь монополізації сільського господарства порівняно з іншими галузями економіки. Характерною рисою розвитку аграрного сектора є значне відставання рівня доходів сільськогосподарських виробників, що пов'язано з відносною дешевизною кінцевої продукції при значній капітало- й трудомісткості. Для аграрного виробництва життєво важливим є захист державою його інтересів від високомонополізованої промисловості, особливо при лібералізації цін.

Зовнішньоекономічний аспект стосується експорту й імпорту сільськогосподарської

продукції. В умовах кризи збуту придбання із зовнішніх джерел продуктів харчування ще більше обтяжує важке фінансове становище сільгоспвиробників.

Необхідно виокремити інший принцип державного регулювання – принцип поєднання економічної та соціальної мети. При здійсненні регулювання надзвичайно важливо враховувати сформовані ціннісні орієнтації населення, моделі поведінки його різних груп, соціально-психологічні фактори й національні особливості.

Для економіки в період реформування соціально-економічних відносин у країні характерною є нестаціонарність, а також спільне існування елементів різноманітних систем управління. Тому в умовах трансформації важливим є дотримання принципу поєднання індикативності й директивності. По мірі становлення ринку принцип індикативності стає домінуючим, а директивні методи регулювання можуть застосовуватися в межах державного сектора економіки.

Принцип програмного регулювання повною мірою відображає форму здійснення державного впливу на агропродовольчий сектор. Для країн з розвинутою ринковою економікою програми є насамперед методом впливу на механізм конкуренції, а також методом узгодження інтересів, механізмів регулювання. В умовах трансформації економіки програми повинні бути способом формування економічних, соціальних, матеріально-технічних умов для становлення ринку.

Програми мікроекономічного характеру регулюють внутрішньогалузеві економічні відносини. Програми макроекономічного характеру впливають на основні пропорції розвитку країни й економіки загалом. Цільові комплексні програми погоджують у єдину систему більшість напрямів державного регулювання, але водночас не виключають самостійного використання інших важелів державного втручання, таких як фінансово-кредитна й податкова політика, товарні інтервенції тощо. Участь у цільових комплексних програмах державного регулювання є формально добровільною, але за допомогою різних пільг і санкцій перетворюється на систему переваг більшості товаровиробників.

Механізм регулювання включає цілий комплекс різноманітних інструментів впливу на товаровиробників, за допомогою яких держава намагається зупинити спад в аграрному секторі та стабілізувати ситуацію на продовольчому ринку. Однак дотепер в Україні застосовували лише окремі елементи цілісної системи регулювання. Впроваджували, хоча й у недостатніх обсягах, державну підтримку селу: регулювання через систему податків (пільгове оподаткування сільськогосподарських підприємств), креди-

тне регулювання (шляхом пільгового кредитування сільгоспвиробників), вводили й коректували мита.

Проте в останні роки чітко простежується тенденція до зниження загального рівня підтримки сільського господарства. Сільському господарству повертають близько десятої частини з того, що отримує від нього державний бюджет.

IV. Висновки

Основні завдання стабілізації та зростання виробництва в агропродовольчій сфері необхідно вирішувати на основі підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів і збільшення приватних інвестицій. Вирішити це завдання неможливо без створення ефективного інституціонального середовища, формування повного набору інститутів, що створюють можливості для розширення ринкового обміну й узгодження інтересів усіх суб'єктів продовольчого ринку.

Існуюча система державного регулювання в Україні не має системного характеру. Її численні елементи законодавчо не оформлені, а тому не здатні бути для товаровиробників чіткими орієнтирами на майбутнє. Як правило, заходи підтримки аграрного сектора здійснювали з відривом від пов'язаних із ним інших галузей агропродовольчого комплексу, тому вони не дали бажаних позитивних результатів. До того ж економічні регулятори застосовували у відриві від інших форм державного регулювання (наприклад, антимонopolної політики), і основний ефект часто діставався не селу, а пов'язаним із ним монополізованим галузям.

Список використаної літератури

1. Басюркіна Н. Й. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах трансформації економіки України / Н. Й. Басюркіна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : Вид-во ОДЕУ, 2008. – Вип. 29. – С. 89–98.
2. Гребенюк М. В. Міжнародно-правовий досвід забезпечення продовольчої безпеки / М. В. Гребенюк // Право України. – 2010. – № 2. – С. 165–172.
3. Желай Я. Л. Державне регулювання розвитку АПК у контексті забезпечення продовольчої безпеки держави / Я. Л. Желай, Е. А. Кіреєва // Кримський економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 80–82.
4. Зеленська О. О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О. О. Зеленська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 108–112.
5. Міляр Л. Ф. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки: сучасний стан, проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Л. Ф. Міляр // Науковий огляд. – 2015. – № 7 (17). –

- С. 1–14. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2015/797-1440067463.pdf>.
6. Резнікова О. С. Удосконалення механізму забезпечення продовольчої безпеки України / О. С. Резнікова // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 35–38.
 7. Саблук П. Т. Розробка аграрної (аграрно-продовольчої) доктрини України / П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформаційно-аналітичний збірник / за ред. П. Т. Саблука та ін. – Київ : ІАЕ, 2002. – Вип. 5. – С. 625–642.
 8. Скидан О. В. Продовольча безпека як пріоритет аграрної політики: проблеми інституціоналізації [Електронний ресурс] / О. В. Скидан // Державне управління: удосконалення та розвиток : електронне наукове фахове видання АМУ. – 2010. – № 7. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=154>.
 9. Страшинська Л. В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні / Л. В. Страшинська ; за ред. Б. М. Данилишина ; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – Київ : Профі, 2008. – 530 с.

Стаття надійшла до редакції 26.12.2016.

Болдуев М. В. Государственное регулирование развития агропродовольственного комплекса и обеспечения продовольственной безопасности Украины

В статье обобщена мировая практика по содержанию цели аграрной политики государства в сфере обеспечения продовольственной безопасности страны. Определены два подхода по обеспечению продовольственной безопасности, а именно: преодоление зависимости страны от импорта за счет реализации курса на самообеспечение и возможность удовлетворения потребностей населения в продуктах с возможностью стабильного их импорта. Указано, что более правильным является подход к продовольственной безопасности, включающий в себя не только потребительский аспект, но и производственный – за счет развития собственного производства, а только потом закупка необходимого импортного продовольствия. Подчеркнуто, что в условиях нестабильной экономики необходимость государственного регулирования возрастает, так как усиливаются экономические противоречия, накопленные в докризисный период, и одновременно возникают и растут проблемы в процессе реформирования социально-экономических отношений в стране. Отмечено, что в таких условиях важным является соблюдение принципа сочетания индикативности и директивности государственного управления.

Ключевые слова: государственное регулирование, продовольственная безопасность, реформирование социально-экономических отношений, сельское хозяйство.

Bolduyev M. State Regulation of the Agricultural Sector and Food Security of Ukraine

The article summarizing practices for content objectives of agricultural policy in the area of food security. Defined two approaches to food security, namely overcoming the country's dependence on imports through the implementation rate for self and the ability to meet people's needs in products with the possibility of stable imports. More is true approach to food security that includes not only the consumer aspect but also the production - through the development of its own production, and only then purchase the necessary food imports. In an unstable economy increased the need for state regulation because the reinforced economic contradictions that had accumulated before the crisis, while emerging and growing challenges that arise in the process of reforming social and economic relations in the country.

The current system of state regulation in Ukraine is not systematic. Its numerous elements not legally issued, and therefore not be able to manufacturers clear benchmarks for the future. Typically, measures to support agriculture implemented with the margin of the related other branches of the agroindustrial complex, as these measures do not give the desired positive results. Besides economic regulators used in isolation from other forms of regulation (eg, antitrust policy), and the main effect is often not got the village and its associated monopolized industries.

The main tasks of stabilization and increase in agri-food production in the area need to be addressed through more efficient use of budgetary resources and increase private investment. To solve this problem is impossible without the creation of an effective institutional environment, forming a complete set of institutions that create opportunities for the expansion of market exchange and coordination of interests of all subjects of the food market.

Keywords: state regulation, food security, reform of social and economic relations, agriculture.

О. М. Гнєзділовакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті узагальнено думки науковців і практиків щодо необхідності та методичних підходів до формування інтегрованої облікової системи на підприємствах автотранспортної галузі. Запропоновано концептуальну модель об'єднання фінансового, управлінського бухгалтерського обліку, а також статистичного, оперативного та податкового обліків на автотранспортних підприємствах в інтегровану систему. Визначено етапи процесу організації системи управлінського обліку на підприємствах, а також елементи та порядок складання графіку документообігу на автотранспортних підприємствах у системі інтегрованого обліку, де перераховані всі первинні документи, відповідальний за їх складання, час складання й подання в бухгалтерію для подальшої обробки, терміни зберігання. Крім того, визначено доцільність складання схеми розподілу обов'язків, у якій за кожним учасником облікового процесу закріплюється певна ділянка роботи.

Ключові слова: фінансовий облік, управлінський облік, статистичний облік, оперативний облік, податковий облік, автотранспортні підприємства.

I. Вступ

Питання організації обліку транспортної роботи автотранспортної техніки досліджено недостатньо. Зважаючи на особливості організації обліку й аналізу роботи транспортних засобів на підприємствах, визначено коло питань проблемного або дискусійного характеру. До них належать питання недосконалості форм первинного обліку й невідповідності показників різних форм звітності; відсутності системи оперативного збору, накопичення, обробки й раціонального використання інформації з урахуванням управлінських потреб; розбіжності основних положень методичних рекомендацій з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) автотранспортних підприємств і бухгалтерського обліку щодо накопичення вихідної інформації для визначення собівартості транспортних робіт і послуг. Подальшого дослідження потребують питання організації та вдосконалення обліково-аналітичної інформації щодо використання транспортних засобів.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати необхідність та основні організаційні аспекти формування на підприємствах транспортної галузі інтегрованої облікової системи.

III. Результати

Виходячи з розуміння значення фінансового обліку як основного джерела інформації про управління підприємством, потрібно констатувати, що він не в змозі забезпечити всіх користувачів різного рівня необхідною оперативною інформацією. Через жорстку

регламентацію фінансового обліку П(С)БО він не може надати інформацію для розробки стратегії та тактики внутрішнього управління підприємством в умовах ринку.

Основними відмінностями фінансового обліку від інших систем господарського обліку є суцільний характер обліку активів, пасивів підприємства, безперервність ведення в часі, обов'язковість документування господарських операцій. Але при цьому саме документування і є основним об'єднувальним фактором, адже, як правило, всі види господарського обліку – оперативно-технічний, статистичний і бухгалтерський – різною мірою користуються єдиною вихідною інформацією [5, с. 56]. Тому саме організація первинного обліку є найбільш важливим фактором організації ефективного функціонування різних систем господарського обліку підприємства.

Сьогодні в Україні з розвитком і перевалюванням податкової системи та дотриманням принципу формування Держбюджету майже цілком завдяки податкам із діяльності підприємств організація бухгалтерського обліку значною мірою залежить і від податкового законодавства [6, с. 63]. І тут ми згодні з М. Пушкарем, що: "...розуміння ролі та значення обліку в економічній системі України до кінця не усвідомлено ні на рівні держави, ні на рівні міністерств, ні на рівні підприємств... Держава заклопотана не створенням належних умов для приведення у відповідність методів обліку до потреб економіки, а створенням паралельної до бухгалтерського обліку моделі податкового обліку, що ні в науковому, ні в практичному аспектах не раціонально" [3, с. 27].

Таким чином, щоб урахувати всі вимоги зовнішніх і внутрішніх користувачів у обліковій інформації (потребу керівництва в оперативному отриманні інформації як облікового, так і технологічного характеру, а також необхідність складання статистичної та податкової

звітності, які, як правило, мають багато показників, що не обраховуються в традиційній системі бухгалтерського обліку) з мінімальними витратами праці й часу виникає необхідність формування на підприємстві комплексної (інтегрованої) інформаційної системи (рис.).

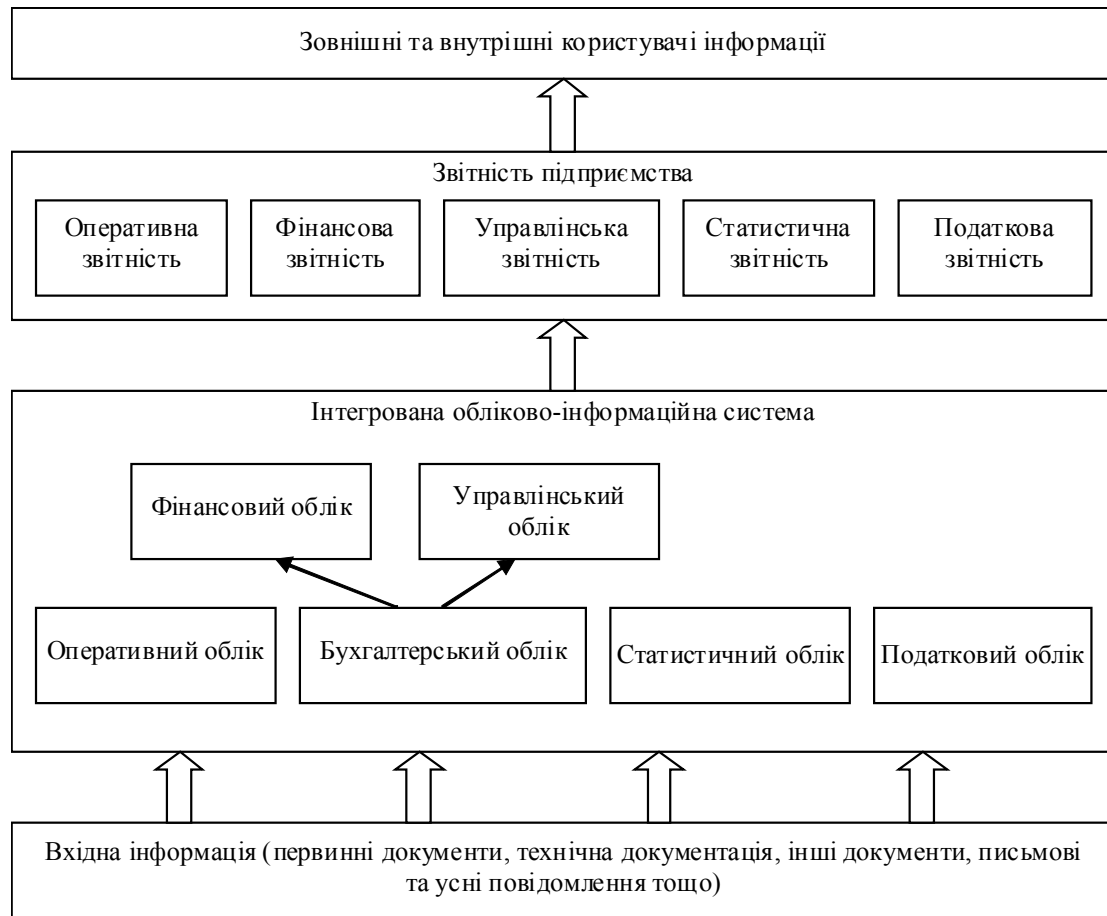


Рис. Схема інтегрованої облікової системи автотранспортних підприємств

Тобто інформаційно-облікова система повинна бути сформована з урахуванням потреб різних споживачів, що передбачає органічне поєднання бухгалтерського, оперативного й статистичного обліку з урахуванням необхідності відображення в них показників податкової звітності.

При цьому актуальним є питання вдосконалення організації не тільки бухгалтерського обліку, який на сьогодні "...став складовою частиною управлінської системи світової економіки, без якого неможливе управління жодною ланкою господарювання..." [4, с. 28], а розглядати всі форми обліку у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності, адже саме "...господарський облік здійснюється для отримання інформації, необхідної для суспільного відтворення і управління ним" [8, с. 29].

У фінансовому словнику зазначено: "Облік — встановлення наявності чогонбудь, його вимірювання і реєстрація з кількісної і якісної сторони. Облік забезпечує по-

стійну інформацію про всі сфери господарської діяльності та суспільного життя" [1]. Крім того, з розвитком економічних відносин удосконалюється й розвивається і облікова система, і на сьогодні провідні українські та зарубіжні вчені (Ф. Бутинець, В. Моссаковський, М. Метьюс, Б. Райан, М. Перера та ін.) у системі господарського обліку додатково виділяють стратегічний та креативний облік.

Таким чином, у широкому розумінні господарський облік є одним із основних індикаторів, що відображає загальний економічний стан держави, головним джерелом інформації для аналізу та прогнозування суспільного розвитку. Залежно від характеру даних, методів отримання й способів групування інформації господарський облік поділяється на статистичний, оперативний та бухгалтерський. Кожен вид обліку має своє певне значення для управління господарською діяльністю й контролю за її ефективністю.

Так, використовуючи узагальнену статистичну інформацію, що надають органи Дер-

жавної служби статистики, ми можемо визначити тенденції транспортного забезпечення економіки країни. Але за статистичними даними на сьогодні ми можемо зробити тільки висновки про ту ситуацію, що склалася, та й то із запізненням як мінімум на рік-два, і ніяк не можемо вплинути на розвиток подій. Тобто статистичні дані задовольняють ретроспективні потреби в інформації та можуть бути використані при оперативному аналізі тільки для відносного чи абсолютного порівняння показників, побудови рядів динаміки з метою визначення тієї чи іншої тенденції. Таким чином, статистичні довідники можна використовувати при створенні інформаційної бази оперативного аналізу транспортного забезпечення як допоміжне, а не основне джерело інформації.

При цьому зазначимо, що в статистичній звітності, яку оприлюднюють, надається дуже обмежена кількість аналітичних показників, що характеризує розвиток транспортного процесу, й практично відсутня інформація про транспортне забезпечення народного господарства. Висвітлюють тільки основні показники про обсяги перевезень, вантажообіг, споживання паливно-мастильних матеріалів і стан автомобільних доріг, чого замало для глибокого ґрунтового аналізу, визначення впливу тих чи інших факторів на транспортний процес, резервів та шляхів їх використання.

До того ж зазначимо, що в статистичній звітності за 2014 р. невиправдано скорочено деякі показники: так, балансова вартість транспортних засобів відображається в одній графі з інвентарем та іншими основними засобами, тому не можна точно визначити, яка їх питома вага в структурі основних фондів.

Забезпечення своєчасної реєстрації та обробки цієї інформації здійснюється саме через організацію та впровадження управлінського обліку.

Сучасні умови розвитку ринкових відносин і розширення вимог до сутності, змісту й методології обліку призвели до виділення управлінського обліку "...як системи для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів" [2, с. 26]. Процес реформування обліку з метою приведення його до вимог міжнародних стандартів на рівні організації фінансового обліку відбувався досить організовано за напрямками, передбаченими Програмою реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів № 1706 від 28.10.1998 р., тоді як на внутрішньогосподарському рівні переорієнтація обліку у виробничих та інших структурних підрозділах підприємств на потреби управлінського обліку відбувається мляво й неорганізовано.

До основних чинників, що зумовили гальмування у впровадженні управлінського

обліку на внутрішньому рівні на підприємствах, варто зарахувати такі:

- відміна повної державної регламентації щодо організації внутрішнього обліку та надання підприємствам свободи у виборі форм обліку, методів оцінки певних видів майна подекуди призвело до відмови від його аналітичності (деталізації);
- низький рівень кваліфікації працівників облікової служби та відсутність можливості систематичного підвищення їх кваліфікації;
- недостатнє програмне забезпечення комп'ютерної форми ведення управлінського обліку;
- одночасне проведення реорганізації підприємств та облікової реформи в Україні.

Крім того, необхідно зазначити, що передбачалося одночасне реформування як облікової, так і податкової систем з метою координування вихідних показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності до інформаційної потреби при складанні звітних податкових форм і розрахунків. Але, незважаючи на заходи з реформування податкового законодавства щодо його гармонізації зі стандартами фінансового обліку, повного їх узгодження не відбулося, й бухгалтери підприємств вимушені вести фінансовий облік за новими вимогами П(С)БО, паралельно окремо накопичуючи інформацію, необхідну для складання податкових звітів і різноманітних форм статистичної звітності. Ведення подвійної бухгалтерії забieraє час і стає на заваді вдосконаленню системи управлінського обліку.

Таким чином, на сьогодні є низка невирішених методологічних проблем щодо організації обліку роботи транспортних засобів на підприємствах загалом і в кожному структурному підрозділі окремо, адже і в транспортних підрозділах виникає потреба в різній економічній інформації одночасно на двох різних рівнях – зовнішньому й внутрішньому.

З прийняттям Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" та орієнтацією України на застосування міжнародних підходів до організації обліку в науковій літературі з'явилося багато праць, присвячених управлінському обліку. В дослідженнях українських і зарубіжних науковців зазначено, що управлінський облік як система накопичення, обробки та використання інформації з'явився в кінці 1940-х – на початку 1950-х рр., коли в країнах з розвинутою ринковою економікою бухгалтерський облік став не засобом обробки інформації про події, що вже сталися та відображені в первинних документах і регістрах обліку, а перетворився на учасника й виконавця управлінської політики підприємств [7, с. 45].

Таким чином, практика функціонування суб'єктів господарювання в сучасному законодавчо-нормативному полі України визна-

чає необхідність створення такої інтегрованої облікової системи, яка б дала змогу в повному обсязі та швидко отримувати весь спектр необхідної інформації як для потреб управління, так і для складання різноманітних форм звітності, що вимагає ґрунтовних досліджень з метою пізнання всіх аспектів організації отримання й використання інформації, методології цього процесу та його інформаційного забезпечення. Але ми не можемо ігнорувати той порядок обліку господарської діяльності та її відображення в різних формах звітності, які є на сьогодні. Тому питання вдосконалення методології обліку розглянемо, виходячи з того, що на сьогодні існує поділ на фінансовий та управлінський облік, кожному з яких притаманні певні мета, функції, завдання тощо.

Крім того, оскільки транспортні підрозділи є лише структурною ланкою більшості неспеціалізованих підприємств, то в контексті розгляду питання вдосконалення організації бухгалтерського обліку наголосимо на вдосконаленні організації управлінського обліку роботи транспортних засобів.

До основних нормативних документів, що регламентують порядок організації бухгалтерського обліку та звітності на підприємствах України й поширюють свою дію на всі юридичні особи, незалежно від сфери діяльності та форми власності, належать Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків бухгалтерського обліку й Інструкція з його застосування, Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) підприємств, а також Податковий кодекс України.

Успішне поєднання в єдину систему різних за своїм призначенням та функціями складових господарського обліку можливе тільки при раціональній організації облікової роботи. Згідно з вимогами Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність", відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, регістрів і звітності несе власник або уповноважений орган, який здійснює керівництво підприємством.

Організацію системи управлінського обліку на підприємствах доцільно здійснювати в такій послідовності:

1. Визначити організаційну структуру підприємства.
2. Розробити організаційну схему управлінського обліку.
3. Розробити схему документообігу.
4. Розробити систему контролю витрат.
5. Організувати центри відповідальності.

6. Розробити бюджети для центрів відповідальності.

7. Визначити види продукції (робіт, послуг), яку виробляє підприємство.

8. Визначити систему обліку й калькулювання продукції.

9. Визначити перелік постійних і змінних витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) та порядок контролю цих витрат.

Аналітичний облік витрат при цьому ведеться не тільки загалом по підприємству, а й окремо за структурними підрозділами.

При цьому власник або керівник діє за такою схемою:

- 1) вибір форми організації обліку;
- 2) визначення облікової політики та методології бухгалтерського обліку;
- 3) вибір форми обліку, способу її реалізації;
- 4) розробка загальної системи й окремих складових управлінського обліку та його взаємодії із системами фінансового, статистичного та оперативного обліку;
- 5) розробка робочого плану рахунків, регістрів аналітичного обліку, посадових інструкцій облікових працівників тощо;
- 6) розробка форм документів первинного обліку, графіку документообігу та організація процесу реєстрації необхідної господарської інформації.

Послідовність кроків в організації обліку є одним із можливих варіантів, але їх змістовне наповнення необхідно враховувати при організації обліку. При цьому також потрібно керуватися як внутрішньою, так і зовнішньою потребою в узагальненій обліковій інформації. Виходячи з вищесказаного, на підприємстві розробляють робочий план рахунків, у якому встановлюють перелік рахунків другого порядку та аналітичних рахунків, а також макети накопичувальних документів і регістрів аналітичного обліку.

Підприємства, керуючись чинним законодавством, на сьогодні самостійно визначають порядок обліку транспортних засобів, їх послуг і транспортного обслуговування. Тобто підприємства, розробляючи робочий план рахунків, у частині обліку транспортної роботи керуються положеннями Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та в межах рахунку 23 "Виробництво" визначають, на яких саме аналітичних рахунках ведеться облік витрат і транспортних послуг, за якими елементами й статтями групуються витрати, що є об'єктом калькулювання, та порядок закриття таких рахунків. При цьому традиційно вважають, що транспортне обслуговування товаровиробників здійснюється переважно вантажним автотранспортом, і практично не беруть до уваги той факт, що, наприклад, сільськогосподарські підприємства близько половини

перевезень здійснюють альтернативними видами транспорту – тракторами та кіньми.

Вважаємо, що головний бухгалтер будь-якого підприємства, де є транспортні засоби, в загальному контексті організації обліку та обраної облікової політики, визначаючи організаційні засади побудови обліку наявності та використання транспортних засобів, повинен діяти за таким алгоритмом:

1. Вибір об'єктів, форми та способу обліку і контролю, розробка робочого плану рахунків.
2. Визначення переліку та порядку руху первинних документів і реєстрів обліку, звітних форм та відповідальних за їх складання (графіку документообігу).
3. Визначення порядку використання ПЕОМ і спеціального програмного забезпечення для оперативного та бухгалтерського обліку транспортних засобів.
4. Визначення порядку формування витрат (амортизації транспортних засобів, оцінки ПММ, форми оплати праці тощо) об'єктів калькулювання та методики визначення собівартості транспортних послуг.
5. Створення інвентаризаційної, технічно-експлуатаційної та ліквідаційної комісії.

Урахування особливостей організації технологічного циклу та потреб користувачів різного рівня при формуванні облікової політики підприємства, на наш погляд, є основним чинником раціональної організації системи обліку та звітності. Так, при виборі форми обліку наявності та роботи транспортних засобів необхідно враховувати розміри підприємства, наяв-

ність і структуру транспортних засобів, кількість центрів відповідальності за збереження та використання транспортних засобів тощо.

Порядок формування й обліку витрат і визначення собівартості транспортної роботи регламентований Методичними рекомендаціями з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті № 65 від 05.02.2001 р. та чинними податковими нормативами, якими, як правило, і керується бухгалтер.

Облік автомобілів та їх роботи здійснюється із застосуванням уніфікованих типових форм первинних і накопичувальних документів, реєстрів аналітичного й синтетичного обліку. Всі підприємства на підставі даних бухгалтерського обліку складають однотипні бухгалтерські й статистичні звіти.

Після визначення всіх загальноорганізаційних моментів складають графік документообігу, де перераховані всі первинні документи, відповідальний за їх складання, час складання та подання в бухгалтерію для подальшої обробки, терміни зберігання. Крім того, вважаємо за доцільне визначити схему розподілу обов'язків, у якій за кожним учасником облікового процесу закріплюється певна ділянка роботи.

Перелік форм первинних документів з обліку транспортних засобів та їх роботи, порядок оформлення та обробки цих документів, як правило, визначається в графіку документообігу, що при ручному веденні обліку для транспортного підрозділу може мати таку форму (табл.).

Таблиця

Графік документообігу по транспортному підрозділу (фрагмент)

Назва документа	Місце складання (обробки документа)	Відповідальний за складання (обробку) документа	Терміни складання/ подання до подальшої обробки	Терміни подання до архіву/ зберігання документів	Регістр обліку чи форма звітності, де відображаються дані документа
Подорожній лист вантажного автомобіля	Автопарк	Диспетчер	У момент виїзду на лінію/щодня	У кінці звітного періоду/3 роки	Накопичувальна відомість з обліку роботи автомобільного транспорту ф. № 38-АПК
Накопичувальна відомість роботи автомобільного транспорту	Автопарк	Диспетчер	Щодня/30 (31) число звітного місяця	У кінці звітного року/3 роки	Зведена накопичувальна відомість роботи автопарку
Зведена накопичувальна відомість роботи автопарку	Автопарк	Диспетчер	В останній день звітного місяця/1–2 число наступного місяця	У кінці звітного року/3 роки	Виробничий звіт роботи допоміжних виробництв ф. № 10/3а
Виробничий звіт роботи допоміжних виробництв	Бухгалтерія	Бухгалтер	1–2 число наступного місяця/5 число наступного місяця	У кінці звітного року/5 років	Виробничі звіти за підпозділами користувачами, журнал-ордер ф. № 10/3

Зазначимо, що структура графіку документообігу може бути й іншою, але на сьогоднішні обов'язковими умовами при його складанні є: по-перше, послідовність відображення руху інформації від моменту її отримання до заповнення звітних форм; по-друге, відображення руху самого документа з моменту оформлення до передачі в архів.

Організацію документування процесу виконання транспортних робіт і витрат на їх здійснення забезпечує головний бухгалтер. При цьому складають такі загальні регламентаційні документи, як Графік документообігу та Схема розподілу службових обов'язків.

У цих документах визначено, хто, коли та які первинні документи складає, а також у які терміни подає до бухгалтерії господарства.

При цьому головний бухгалтер повинен передбачити документування всіх без винятку господарських операцій та подальше їх відображення в системі фінансового й управлінського обліку. На вимогу керівництва до Графіка можуть вносити й нетипові форми документів, які використовують у системі оперативного обліку. В графіку документообороту визначають реєстри аналітичного та синтетичного обліку витрат, форми звітності та відповідальних за їх складання.

Ці регламентаційні документи є основою й запорукою раціональної організації обліку. Вони визначають порядок організації облікової роботи як у бухгалтерії, так і в кожному виробничому підрозділі підприємства. Тому, досліджуючи стан організації обліку наявності та використання транспортних засобів, необхідно визначитися з основними елементами організації облікового процесу загалом по підприємству та з цього питання.

IV. Висновки

Визначення сутності та призначення обліку в сучасних умовах має свої особливості, зумовлені якісно новим підходом до формування та використання інформаційних потоків про фінансово-господарську діяльність підприємств. Ускладнюються функції, завдання та принципи обліку, що невіддільно зумовлює постійні зміни та вдосконалення в системі обліку, яка була та є основним джерелом даних для економічного аналізу ефективності використання транспортного потенціалу підприємств та управління транспортним процесом.

Список використаної літератури

1. Бухгалтерський словник [Електронний ресурс] // Бухгалтерія. Бухгалтерський облік і аудит. – Режим доступу: <http://bibliograph.com.ua/kodex-11-22/42.htm>.
2. Нападовская Л. Методологические основы управленческого учета / Л. Нападовская // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 4. – С. 26–30.
3. Пушкар М. С. Філософія обліку: монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 157 с.
4. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В. В. Сопко. – Київ: КНЕУ, 2006. – 526 с.
5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: основи теорії та концептуальні засади побудови: навч.-метод. посіб. / В. В. Сопко, О. В. Сопко. – Київ: Знання, 2002. – 231 с.
6. Терновський В. О. Сучасний стан обліково-аналітичного забезпечення управління давальницькими операціями: традиційний та податковий аспекти / В. О. Терновський // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 2. – С. 60–65.
7. Управлінський облік: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / за ред. В. М. Добровського. – Київ: КНЕУ, 2003. – 235 с.
8. Шатохина А. Учет и информационное обеспечение управления хозяйственной деятельностью предприятий / А. Шатохина // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 3. – С. 28–33.

Стаття надійшла до редакції 22.12.2016.

Гнездилова Е. М. Формирование системы интегрированного учета на предприятиях транспортной отрасли народного хозяйства

В статье обобщены мнения ученых и практиков относительно необходимости и методических подходов к формированию интегрированной учетной системы на предприятиях автотранспортной отрасли. Предложена концептуальная модель объединения финансового, управленческого бухгалтерского учета, а также статистического, оперативного и налогового учета на автотранспортных предприятиях в интегрированную систему. Определены этапы процесса организации системы управленческого учета на предприятиях, а также элементы и порядок составления графика документооборота на автотранспортных предприятиях в системе интегрированного учета, где перечислены все первичные документы, ответственный за их составление, составления и подачи в бухгалтерию для дальнейшей обработки, сроки хранения. Кроме того, определена целесообразность составления схемы распределения обязанностей, в которой за каждым участником учетного процесса закрепляется определенный участок работы.

Ключевые слова: финансовый учет, управленческий учет, статистический учет, оперативный учет, налоговый учет, автотранспортные предприятия.

Gnezdilova E. Formation of the system of integrated accounting at the enterprises of the transport branch of the national economy

The article feasible generalization of the opinions of scientists and practitioners on the need and methodological approaches of formation of an integrated accounting system at the enterprises of the motor transport industry. The proposed conceptual model for the integration of financial, managerial accounting, statistical, operational and tax accounting at the motor transport enterprises in an integrated system. Identifies stages of the process of organization of system of management accounting at the enterprises, namely: to determine the organizational structure of the enterprise; develop organizational chart of management accounting; to develop the scheme document; develop a system of cost control; to arrange the centers of responsibility; to develop budgets for responsibility centers; de-

termining the types of products (works, services) produced by the company; to determine the system of accounting and calculation of products; to determine the list of fixed and variable costs of production (works, services) and order control these costs. Elements and procedure for drawing up the schedule of document circulation on transport companies in the integrated system of accounting that lists all the primary documents responsible for the preparation, compilation and submission to the accounting Department for further processing, the shelf life. In addition, to determine the feasibility of mapping the distribution of responsibilities, in which each participant in the accounting process assigned a specific area of work. These regulatory documents are the Foundation and guarantee of the rational organization of accounting. They define the procedure of organizing the accounting work in the accounting Department and each production unit of the enterprise. Therefore, exploring the state of the organization the availability and use of vehicles it is necessary to define the basic elements of the accounting process in the company. and on this issue.

Key words: *financial accounting, managerial accounting, statistical accounting, operational accounting, tax accounting, motor transport enterprise.*

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ГРУПОВОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВЕКТОРНОЇ СУМИ

У статті розглянуто трудовий потенціал як двовірний вектор, що дало змогу оцінити груповий трудовий потенціал як векторну суму. Доведено, що, на відміну від традиційного алгебраїчного підходу, який розглядає трудовий потенціал як одновірну характеристику, запропонований підхід передбачає, що трудовий потенціал є багатоаспектним поняттям і його необхідно представляти засобами багатовірного аналізу, що дало можливість запропонувати методику оцінювання трудового потенціалу як окремих працівників, так і їх груп на основі використання апарату теорії багатовірного аналізу.

Ключові слова: *трудова потенція, загальна трудова потенція, індивідуальна трудова потенція, система, оцінка, формування, вектор, сума.*

I. Вступ

Трудова потенція є одночасно джерелом і основою формування конкурентних переваг, а також обов'язковою умовою конкурентоспроможності українських підприємств. Однак останнім часом швидко накопичуються нагальні проблеми забезпечення машинобудівних підприємств висококваліфікованою робочою силою; проявляються негативні тенденції до зниження потужності трудового потенціалу; звужується демографічна база його відтворення; погіршуються якісні характеристики робочої сили та спостерігається невідповідність ринковим потребам у робочій силі та структурі вкладень коштів у відтворення й розвиток трудового потенціалу. Вирішення соціально-економічних проблем розширеного відтворення трудового потенціалу машинобудівних підприємств ускладнюється через відсутність прикладних наукових розробок. Останні мають переважно теоретичний характер, що не дає змоги ефективно вирішувати питання практичного застосування здобутих наукових досягнень у господарській практиці машинобудівних підприємств. Саме тому виникає необхідність у ґрунтовному дослідженні процесів, які призводять до зміни кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу машинобудівних підприємств, а також у розробці та вдосконаленні моделей і конкретних інструментів регулювального впливу на ці процеси на рівні окремого підприємства. Разом з тим, варто наголосити, що широке коло загальних і специфічних проблем реалізації трудового потенціалу та

пов'язаних із ними питань його оцінювання, формування та управління були й залишаються об'єктом постійних наукових досліджень і численних прикладних розробок.

На думку таких науковців і практиків, як А. В. Калина, О. С. Федонін, В. І. Франчук, Д. М. Ядранський, управління трудовим потенціалом на основі нових інформаційних технологій передбачає досконалу інформаційну систему управління [3; 8–10]. Широке коло аспектів, пов'язаних із трудовим потенціалом підприємства, залишається дискусійним і потребує подальшого наукового та методичного розвитку, що зумовлює актуальність дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є представлення трудового потенціалу як двовірного вектора, що дасть змогу оцінити груповий трудовий потенціал як векторну суму.

III. Результати

Виконання будь-якої функції пов'язане з витратами, які потрібно порівнювати з реальними можливостями підприємства. При функціонально-вартісному аналізі (ФВА) трудового потенціалу необхідні функції показують можливі витрати на їх проведення. При оптимізації встановлюється оптимальна структура витрат на управління трудовим потенціалом відповідно до основних цілей підприємства. Оптимальні показники компонентів є критеріями, орієнтуючись на які рекомендовано оптимізувати стан трудового потенціалу.

Виділення та сумування окремих підходів і методик з питань управління трудовим потенціалом і визначення його чисельності є одним із пріоритетів у сфері управління ка-

драми. Зазначений підхід до побудови ефективної системи управління персоналом дає можливість сформувати концепцію кадрової служби як організаційно-функціональної одиниці, яка містить усі основні вимоги, які до неї висувають.

Оцінювання трудового потенціалу та оптимізація його стану має на меті досягнення максимальної відповідності між можливостями спеціаліста та вимогами, які висунуто посадовими інструкціями. Ступінь відповідності працівника вимогам посади тим вищий, чим більше індивідуальний трудовий потенціал відповідає висунутим до працівника вимогам. Завдання підвищення ефективності управління персоналом зводиться до визначення ступеня відповідності працівника умовами праці. У зв'язку з цим таке оцінювання потрібно виконувати з урахуванням індивідуального трудового потенціалу, який містить ефективність індивідуальної трудової діяльності компонента.

Оцінювання трудового потенціалу групи співробітників і підприємства загалом є не тривіальним завданням. Хоча деякі автори вказують, що "трудовий потенціал організації можна представити сумою трудових потенціалів окремих працівників, які становлять обліковий склад всього підприємства або його підрозділу" [1], проте більшість дослідників зазначають, що для оцінювання трудового потенціалу групи співробітників і підприємства загалом необхідно враховувати синергетичний ефект, що виникає через додаткові зв'язки, відносини, різні взаємодії між співробітниками, які виконують роботу спільно.

В одному з джерел за темою дослідження запропоновано розглядати інтегральний (загальний) трудовий потенціал групи (підприємства) як векторну суму індивідуальних трудових потенціалів. З ним можна погодитися, оскільки, на відміну від традиційного алгебраїчного підходу, який розглядає трудовий потенціал як одновимірну характеристику, пропонується підхід передбачає, що трудовий потенціал є багатовимірним, багатаспектним поняттям, і його необхідно від-

повідно представляти засобами багатовимірного аналізу.

Розглядаючи трудовий потенціал як двовірний вектор, спробуємо оцінити груповий трудовий потенціал як векторну суму. Отже, математично оцінювання групового трудового потенціалу описано таким чином:

$$\overline{ТП}_{гпj} = \sum_{i=1}^{N_j} \overline{ТП}_{ij}, \quad (1)$$

$$\overline{ТП}_{пп} = \sum_{j=1}^M \overline{ТП}_{гпj} = \sum_{j=1}^M \sum_{i=1}^{N_j} \overline{ТП}_{ij}, \quad (2)$$

де $\overline{ТП}_{ij}$ – вектор оцінювання трудового потенціалу i -го працівника j -го підрозділу (групи), $i = 1, \dots, N_j; j = 1, \dots, M$;

N_j – кількість співробітників в j -й групі;

M – загальна кількість груп в організації;

$\overline{ТП}_{гпj}$ – вектор оцінювання трудового потенціалу в j -й групі;

$\overline{ТП}_{пп}$ – вектор оцінювання трудового потенціалу підприємства загалом.

У табл. 1 наведено результати оцінювання трудового потенціалу для різних категорій персоналу трьох підприємств, на яких апробували цю методику, а також представлено оцінки загального трудового потенціалу підприємств, розраховані як норма відповідного двокомпонентного вектора трудового потенціалу за формулою:

$$|\overline{ТП}| = \sqrt{\frac{(\overline{ТП}^P)^2 + (\overline{ТП}^П)^2}{2}}, \quad (3)$$

де $\overline{ТП}^П$ і $\overline{ТП}^P$ – оцінки професійного потенціалу та потенціалу розвитку вектора трудового потенціалу.

Необхідно зазначити той факт, що на величину загального трудового потенціалу впливає два основних фактори: чисельність співробітників групи (підприємства) і середній рівень трудового потенціалу.

Таблиця 1

Оцінки загального трудового потенціалу груп співробітників і підприємства загалом

Об'єкт оцінювання	Чисельність працівників	Професійний потенціал	Потенціал розвитку	Норма вектора трудового потенціалу
ПАТ "Синельниківський ресорний завод"				
Керівники	28	91,28	84,28	87,78
Фахівці	43	135,02	117,82	126,42
Робочі	113	291,54	263,29	277,42
По підприємству	184	517,84	465,39	491,62
ПрАТ "Веста-Дніпро"				
Керівники	7	25,83	27,02	26,425
Фахівці	16	54,72	59,84	57,28
Робочі	93	298,53	270,63	284,58
По підприємству	116	379,08	357,49	368,29
ТОВ «НВП "Хартрон-Юком"»				
Керівники	15	51,45	49,8	50,7
Фахівці	24	78,72	75,36	77,04
Робочі	58	158,92	145,58	152,54
По підприємству	97	289,06	270,63	280,33

Джерело: складено за даними підприємств [5–7].

На жаль, при порівнянні величин загального трудового потенціалу різних груп (підприємств) дуже велике значення має саме фактор чисельності персоналу. Тому для характеристики трудового потенціалу групи (підприємства) необхідно доповнити загальну оцінку такими показниками, які дали б змогу оцінити середній рівень трудового потенціалу, а також варіативність цього показника всередині групи (підприємства). Оцінити середній рівень трудового потенціалу можна так:

$$\overline{ТП}_{CP, ГРj} = \frac{\overline{ТП}_{ГРj}}{N_j}, \quad (4)$$

$$\overline{ТП}_{CP, ПР} = \frac{\overline{ТП}_{ПР}}{\sum_{j=1}^M N_j}, \quad (5)$$

де $\overline{ТП}_{CP, ГРj}$ і $\overline{ТП}_{CP, ПР}$ – векторні оцінки середніх трудових потенціалів j -ї групи та підприємства відповідно.

Тоді вирази (1) і (2) можна представити так:

$$\overline{ТП}_{ГРj} = N_j \cdot \overline{ТП}_{CP, ГРj}, \quad (6)$$

$$\overline{ТП}_{ПР} = \sum_{j=1}^M N_j \cdot \overline{ТП}_{CP, ПР}. \quad (7)$$

Очевидно, що, згідно з (6) і (7), підвищити трудовий потенціал можна двома шляхами:

- 1) екстенсивний шлях – через збільшення чисельності персоналу;
- 2) інтенсивний шлях – через підвищення якості трудового потенціалу.

У разі, коли підприємству необхідно в найкоротші терміни підвищити трудовий потенціал, то здебільшого використовують екстенсивний шлях. При цьому досить часто середній рівень трудового потенціалу навіть знижується. Використання інтенсивного шляху розвитку дає можливість, не збільшуючи чисельність персоналу, завдяки планомірній реалізації програм з формування та оптимізації трудового потенціалу покращити якість складову трудового потенціалу.

В умовах економічної кризи, починаючи з кінця 2011 р., у зв'язку зі скороченням обсягу замовлень і загостренням конкурентної боротьби, частину найменш кваліфікованого персоналу ПАТ "Синельниківський ресорний завод" було звільнено. Було проведено заміну зношеного обладнання на більш нове. Робочим надано більше можливостей для реалізації свого потенціалу. Впорядковано систему оплати праці завдяки послідовнішій реалізації відрядної форми оплати праці. У результаті цих заходів загальний трудовий потенціал підприємства

та середній трудовий потенціал дещо підвищилися.

Більш грамотну політику щодо формування трудового потенціалу реалізує керівництво ПрАТ "Веста-Дніпро": воно робить ставку на комплексний підхід до проектування обладнання, гнучку систему виробництва й головне – на унікальні знання та високу кваліфікацію колективу. Висока якість, сучасні технологічні рішення, обов'язковість і дисципліна при виконанні контрактів з моменту створення є візитною карткою ТОВ «НВП "Хартрон-Юком"». Здійснюючи грамотний підбір персоналу, постійно підвищуючи вимоги до професіоналізму співробітників, позбавляючись працівників, які не відповідають рівню вирішуваних завдань, керівництву вдалося сформувати невеликий виробничий колектив з високим рівнем трудового потенціалу. На відміну від ПАТ "Синельниківський ресорний завод", де управлінський штат є непропорційно великим, на ПрАТ "Веста-Дніпро" кількість управлінців мінімальна, відповідно, накладні витрати невеликі, а заробітна плата вища. Атмосферу трудового колективу можна охарактеризувати як сприятливу.

Аналізуючи ситуацію, що склалася на підприємстві ТОВ «НВП "Хартрон-Юком"» з використанням трудового потенціалу, було зазначено, що більшість персоналу має високу кваліфікацію, кількість порушень дисципліни мінімальна, атмосфера в колективі, на перший погляд, нормальна. Однак керівництво зіткнулося з тим, що почасово-преміальна форма оплати праці, яку переважно використовують на підприємстві, не дає змоги повною мірою розкрити трудовий потенціал працівників. На підприємстві є проблеми, пов'язані з впровадженням відрядної форми оплати праці, що виникли загалом через широкую та нестабільну номенклатуру продукції та недостатню кваліфікацію нормувальників. Введення відрядної форми оплати праці при виконанні окремих замовлень зумовило зростання продуктивності праці на 50–60% і відповідне зростання заробітної плати. І керівництво, і робочі виявили велику зацікавленість у впровадженні відрядної форми оплати. З деяких організаційно-технічних причин відрядну форму оплати завпровадили тільки в частині операцій, однак і це позитивно позначилося на зростанні продуктивності праці та випуску продукції, зменшило плинність кадрів. Відповідно, у працівників, пов'язаних з переходом на відрядну оплату праці, спостерігається зростання трудового потенціалу.

Економічна криза на всіх розглянутих підприємствах призвела до необхідності скорочення персоналу у зв'язку зі зменшенням обсягів замовлень. Оскільки скороченню підлягали співробітники, які мали найменший трудовий потенціал, середній трудовий потенціал на всіх розглянутих підприємствах

ємствах навіть зріс, хоча загальний трудовий потенціал за деякими категоріями працівників знизився. Наприклад, зниження загального трудового потенціалу спостерігалося на ПАТ “Синельниківський ресорний завод” (для категорії “керівники”), на ПрАТ “Веста-Дніпро” (для категорії “спеціалісти”) та на ТОВ «НВП “Хартрон-Юком”» (для категорій “керівники” та “спеціалісти”). Зниження загального трудового потенціалу цих категорій працівників багато в чому зумовлено тим, що на розглянутих підприємствах і загалом на ринку праці спостерігається надлишок управлінського персоналу, і в умовах економічної кризи ці категорії персоналу потрапляють під скорочення.

Однак навіть в умовах кризи на ринку праці спостерігається дефіцит висококваліфікованих робітників, тому на підприємствах разом із скороченнями робітників низької кваліфікації реалізовували програми навчання робітників суміжних професій, стимулювання робітників шляхом запровадження відрядних форм оплати праці, що в результаті зумовило зростання як середнього, так і загального трудового потенціалу робітників.

Розглядаючи ефективність запропонованого підходу до оцінювання та формування трудового потенціалу, необхідно враховувати, що сучасне розуміння організаційної ефективності ґрунтується на використанні комплексної моделі, що містить комбінацію факторів, які визначають якість організаційної старанності [4]. У праці [4] в якості таких чинників при визначенні соціально-економічного ефекту від роботи з персоналом розглянуто такі критерії, як продуктивність праці, задоволеність працею, зниження напруженості у відносинах у колективі тощо. Виходячи з комплексної моделі визначення соціально-економічного ефекту, можна зазначити, що на всіх підприємствах які брали участь в апробації цієї методики, спостерігався певний соціально-економічний ефект.

IV. Висновки

Отже, було розглянуто трудовий потенціал як двовірний вектор, що дало змогу оцінити груповий трудовий потенціал як векторну суму та запропонувати методику оцінювання трудового потенціалу як окремих працівників, так і їх груп на основі викорис-

тання апарату теорії багатовимірного аналізу, що дає можливість врахувати нелінійний характер залежності зведених оцінок від безлічі приватних оцінок трудового потенціалу з урахуванням неформалізованих знань експертів.

Список використаної літератури

1. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А. Е. Воронкова, Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4 (94). – С. 77.
2. Галан О. Є. Кваліметрична оцінка трудового потенціалу машинобудівного підприємства / О. Є. Галан // Проблеми сучасної економіки : матер. II Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Донецьк, 27–28 вересня 2013 р.) : у 2 ч. – Вид-во Східно-українського національного університету ім. Володимира Даля, 2013. – Ч. 1. – С. 87–91.
3. Калина А. В. Економіка праці та соціально-трудова відносини / А. В. Калина. – Київ : МАУП, 2005. – 315 с.
4. Лизунець А. Г. Управління трудовим потенціалом в умовах кризи / А. Г. Лизунець // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 256.
5. Офіційний сайт ПАТ “Веста-Дніпро” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestadnepr.emitinfo.com.ua>.
6. Офіційний сайт ТОВ “НВП “Хартрон-Юком” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hartron.com.ua>.
7. Офіційний сайт ПАТ “Синельниківський ресорний завод” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucap.dp.ua>.
8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – Київ : КНЕУ, 2003. – 316 с.
9. Франчук В. І. Анализ существующих методов построения организационных систем и структур управления / В. И. Франчук // Приборы и системы управления. – 2003. – № 2. – С. 4–6.
10. Ядранський Д. М. Трудовий потенціал в системі ринкових перетворень : монографія / Д. М. Ядранський, Л. В. Мішковець. – Дніпропетровськ : ПП “Моноліт”, 2007. – 195 с.

Стаття надійшла до редакції 31.01.2017.

Галан Е. Е. Методика оценивания группового трудового потенциала предприятия как векторной суммы

В статье рассмотрен трудовой потенциал как двухмерный вектор, что позволило оценить групповой трудовой потенциал как векторную сумму. Доказано, что, в отличии от традиционного алгебраического подхода, рассматривающего трудовой потенциал как одномерную характеристику, предложенный подход предполагает, что трудовой потенциал является многоаспектным понятием, и его необходимо представлять средствами многомерного анализа, что позволило предложить методику оценивания трудового потенциала

как отдельных работников, так и их групп на основе использования аппарата теории многомерного анализа.

Ключевые слова: трудовой потенциал, общий трудовой потенциал, индивидуальный трудовой потенциал, система, оценка, формирование, вектор, сумма.

Halan O. Method for Estimating the Group Labor Potential of an Enterprise as a Vector Sum

Evaluation of labor potential of employees and the company as a whole is a non-trivial task. Although some authors suggest that "the employment potential of the organization can provide the amount of labor potential of individual employees which make payroll of the enterprise or division", but most researchers point out that for the assessment of labor potential of employees and the company as a whole must take into account synergies arising from additional connections, relationships, different kinds of interaction between employees performing work together.

In this paper, the employment potential as dimensional vector that allowed an assessment of the working group as a potential vector sum. Proved that unlike traditional algebraic approach, which considers the employment potential as a one-dimensional description of the proposed approach implies that the employment potential is multidimensional concept and it must represent the means of multivariate analysis.

A considered integral (total) labor potential of workers, or the whole enterprise as a vector sum of individual human potential. The evaluation of total employment potential of the company is calculated as the rate of two-component vector corresponding employment potential.

The use of labor potential as a two-dimensional vector enables the group to evaluate the employment potential as a vector sum. It is possible to propose a methodology for evaluating the employment potential of individual workers and groups of workers on the basis of using the theory of multivariate analysis that allow for the nonlinear dependence of summary estimates from a variety of private employment potential assessments based informal knowledge experts.

Key words: labor potential, total labor potential, individual labor potential, system, estimation, formation, vector, amount.

УДК 65.015.3

Я. С. Стрількокандидат наук з державного управління, доцент
Класичний приватний університет**МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА**

У статті запропоновано методику оцінювання результатів праці менеджера на основі інтегрального підходу, що дає змогу врахувати сукупний ефект якості управління виробництвом, комплекс якостей, що є найбільш цінними з позиції виконання менеджером посадових обов'язків, рівень організації праці й використання менеджером робочого часу, результативність реалізації управлінських функцій, перспективність професійного зростання управлінця та стан трудової дисципліни підлеглих.

Ключові слова: якість праці, інтегральний підхід, якість управління виробництвом, специфічні здібності менеджера, практика реалізації управлінських функцій, професійне зростання управлінця, стан трудової дисципліни.

I. Вступ

Не викликає сумнівів твердження, що ефективне управління господарською діяльністю підприємства є запорукою успіху в досягненні визначених цілей. На практиці ефективність управління, частіше за все, визначають аналітичним або експертним шляхом, зіставленням багатьох елементів: збільшення прибутку (зниження загальної заборгованості підприємства), зростання продуктивності, підвищення якості продукції тощо.

Методичний інструментарій оцінювання якості праці менеджерів є об'єктом досліджень багатьох українських і зарубіжних науковців, серед яких варто виділити праці економістів: Л. В. Балабанової, О. А. Грішнєвої, І. Ф. Зінов'єва, Л. Є. Калініної, А. М. Колота, Л. І. Скібіцької, Г. В. Щекіна. Однак розробка методики комплексного оцінювання якості управлінської праці потребує подальшого вдосконалення, зважаючи на практичну значущість її використання.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка методики оцінювання результатів праці менеджера на

основі інтегрального підходу. Досягнення визначеної мети зумовлено виконанням таких завдань:

- визначити основні параметри оцінювання та їх значущість;
- обрати найдоцільніші методи визначення кількісних характеристик виокремлених параметрів оцінювання.

III. Результати

Для оцінювання ефективності діяльності менеджера, на нашу думку, найбільш доцільним є використання інтегрального підходу, що ґрунтується на побудові синтетичного показника, який охоплює декілька часткових, безпосередньо не співставних показників ефективності та дає можливість врахувати багатогранність процесу управління.

Для інтегрального оцінювання діяльності менеджера ми пропонуємо використовувати сім складових, що характеризують потенціал конкретного фахівця, умови його діяльності та найбільш важливі аспекти реалізації його потенціалу з урахуванням вагових коефіцієнтів кожної складової (табл. 1).

Таблиця 1

Складові інтегральної оцінки діяльності менеджера

Параметри оцінювання	Скорчене позначення	Ваговий коефіцієнт
Результативність виробничої діяльності підприємства (підрозділу, відділу)	РВД	0,22
Специфічні для менеджера здібності	СЗ	0,20
Рівень організації праці	РОП	0,18
Оптимальність використання робочого часу	ВРЧ	0,16
Практика реалізації функцій і досягнення результатів менеджером	РФіДР	0,10
Перспективність професійно-компетентного зростання менеджера	ПКЗ	0,08
Рівень і стан трудової дисципліни на підприємстві (в підрозділі, у відділі)	РТД	0,06
Разом	–	1,00

Джерело: складено автором.

Таким чином, інтегральний показник якості праці менеджера (ЯПМ) можна визначити за формулою:

$$ЯПМ = РВД \times 0,22 + СЗ \times 0,2 + РОП \times 0,18 + ВРЧ \times 0,16 + РФіДР \times 0,1 + ПКЗ \times 0,08 + РТД \times 0,06.$$

Результати розрахунків можна використовувати для трендового аналізу показників якості праці управлінців, для виявлення проблемних сфер управлінської діяльності, а також як підґрунтя для посадового просування та стимулювання праці менеджерів.

Найбільш значущим показником результативності виробничої діяльності підприємства можна вважати показник рентабельності виробництва (Рв), який розраховується за формулою:

$$P_v = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{витрати}} \times 100\%$$

Якщо керований підрозділ здійснює вторинні бізнес-процеси, в якості показника результативності можна використовувати показник продуктивності праці робітників (Ппр):

$$P_{пр} = \frac{\text{обсяг виробництва}}{\text{середньооблікова чисельність робітників}}$$

В основі оцінювання специфічних для менеджера здібностей лежить комплекс якостей, які найбільш цінні з позиції виконання необхідних посадових обов'язків, функцій і досягнення кінцевої мети підприємства. Критерії ранжуються за своєю значущістю, експертною групою, і кожному з них привласнюється вага значущості й відповідна оцінка в балах. Кожна ознака може мати декілька рівнів оцінки, що відповідають ступеню наявності цієї ознаки в конкретного менеджера.

Вважаємо обґрунтованим ранжування критеріїв І. Ф. Зінов'євим, у якому найбільшу оцінку в балах мають критерії "знання й досвід" та "ухвалення рішень" (табл. 2). Таким чином, кожен менеджер може бути оцінений за 10 ознаками, що мають 6 рівнів оцінки. Максимально можлива кількість балів за всіма критеріями дорівнює 1000 [15, с. 262].

Таблиця 2

Специфічні здібності менеджера

Критерій	Ваговий коеф. критерію	Максимальна кількість балів	Ознака	Рівні					
				1	2	3	4	5	6
Знання та досвід	0,25	250	– професійні знання;	0	5	20	40	55	75
			– досвід;	0	5	20	40	55	75
			– навички вирішення типових завдань;	0	5	20	40	50	63
			– додаткові знання та досвід;	0	3	8	15	20	25
			– знання стандартів роботи	0	2	3	8	10	12
Ухвалення рішень	0,25	150	– кваліфікованість рішень;	0	3	8	20	30	45
			– точність оцінки наслідків;	0	3	8	20	30	45
			– швидкість ухвалення рішень;	0	3	8	20	25	30
			– самостійність;	0	3	5	12	17	23
			– теоретична обґрунтованість	0	1	2	5	6	7
Мислення	0,15	250	– здатність бачити головне;	0	5	20	40	55	75
			– адекватність осмислення ситуації;	0	5	20	40	55	75
			– місткість мислення;	0	5	10	25	30	37
			– нестандартність;	0	5	10	25	30	37
			– інтуїція	0	3	8	15	20	26
Інформаційні зв'язки й контакти	0,20	100	– уміле використання знань фахівця;	0	3	8	20	25	30
			– зовнішня комунікативність;	0	3	8	20	25	30
			– внутрішня комунікативність;	0	3	8	15	20	25
			– використання інформаційних мереж	0	1	2	6	8	15
Персональні характеристики	0,10	50	– ефективність праці;	0	2	3	8	12	15
			– лояльність до підприємства;	0	2	3	8	12	15
			– цілеспрямованість;	0	1	2	6	8	10
			– коректність поведінки;	0	1	2	3	4	5
			– авторитет	0	1	2	3	4	5
Відповідальність	0,05	200	– за досягнення мети;	0	5	10	30	45	60
			– професійна;	0	5	10	25	40	50
			– матеріальна;	0	3	8	20	30	40
			– індивідуальна;	0	3	8	20	30	40
			– за правові норми	0	1	2	6	8	10
Разом	1,00	1000							

Джерело: з використанням [2, с. 264].

Рівень організації праці аналізують за допомогою системи показників (коефіцієнтів), які охоплюють комплекс основних проблем, пов'язаних зі специфікою діяльності менеджера.

У методичному підході, запропонованому І. Ф. Зінов'євим, використовують узагальнений показник, що включає чотири коефіцієнти, які характеризують умови праці (вмотивованість, технічне оснащення, інформованість, регламентацію праці), а також їх вплив на раціональність та інтенсивність праці управлінського персоналу.

Коефіцієнт вмотивованості управлінського персоналу визначають за формулою:

$$K_M = \frac{\sum M_{OI}}{\sum \Gamma_{OI}},$$

де M_{OI} – оцінка реальних мотиваторів управління;

Γ_{OI} – оцінка необхідних мотиваторів.

Коефіцієнт оснащення службових приміщень засобами оргтехніки визначають за формулою:

$$K_o = \frac{\sum C_i K_{ci}}{\sum V_j H_j},$$

де C_i – вартість i -го виду засобу оргтехніки, грн;

V_j – чисельність фахівців, осіб;

H_j – норматив оснащення засобами оргтехніки для j -ої групи фахівців, грн;

K_{ci} – коефіцієнт, що характеризує ступінь відповідності i -го виду оргтехніки сучасному рівню й вимогам

($K_{ci}=1$ – повна відповідність сучасному рівню технічного розвитку (наприклад, комп'ютери IV покоління й вище тощо); $K_{ci}=0,5$ – часткова відповідність; $K_{ci}=0,25$ – моральне старіння оргтехніки; $K_{ci}=0,1$ – оргтехніка практично непридатна до використання (велика трудомісткість, енергоємність, низька ефективність тощо).

Коефіцієнт інформованості управлінського персоналу визначають за формулою:

$$K_i = \sum \frac{I_i}{H_{ni}},$$

де I_i – наявність i -го джерела інформації;

H_{ni} – нормативна потреба в i -му виді законодавчої, методичної, комерційної інформації.

Коефіцієнт регламентації праці визначають за формулою:

$$K_{peg} = \frac{D_p}{D_o(1 - H_\phi)},$$

де D_p – чисельність персоналу із затвердженими функціональним положенням;

D_o – загальна чисельність управлінського персоналу;

H_ϕ – питома вага невластивих функцій.

На основі цих показників розраховують середній показник:

$$Y_{o.n.} = \frac{K_M + K_o + K_i + K_{peg}}{4}.$$

Коефіцієнт використання робочого часу працівниками апарату управління визначають за формулою:

$$K_i = 1 - \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_i}{\sum_{i=1}^m \Phi_i},$$

де Π_i – втрати робочого часу персоналом апарату управління;

Φ_i – номінальний фонд робочого часу [1, с. 99–101].

Для оцінювання практики реалізації менеджера управлінських функцій та досягнення результатів вважаємо доцільним використання "Методичних рекомендацій з оцінювання складності й якості роботи фахівців (для встановлення кваліфікаційних категорій і диференціації посадових окладів)", розроблених Науково-дослідним інститутом праці (м. Москва) та адаптованих А. М. Колотом [3]. Для оцінювання складності виконуваних функцій керівників (цей елемент характеризується спільним набором ознак) відібрано ознаки, що дають змогу якнайповніше охопити всі аспекти змісту робіт і водночас урахувати характер та особливості того чи іншого виду діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Бальні оцінки ознак, що характеризують складність функцій керівників

Ознака	Ваговий коеф.	Оцінка рівнів ознак з урахуванням їх питомої значущості, балів									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3			4			5			
Характер робіт, що визначають зміст праці	0,3	0,3	0,6	0,9	1,2	1,5	1,8	2,1	2,4	2,7	3,0
		інформаційно-технічні			аналітико-конструктивні			організаційно-адміністративні			

Продовження табл. 3

1	2	3			4			5		
		0,15	0,3	0,45	0,6	0,75	0,9	1,05	1,2	–
Різноманітність, комплексність робіт	0,15	прості, часто повторювані роботи в межах вузькоспеціалізованої сфери діяльності			роботи, що проводяться у масштабі підрозділу			виконання комплексних робіт, пов'язаних з найрізноманітнішими завданнями		
Самостійність у роботі	0,25	0,25	0,5	0,75	1,0	1,25	1,5	1,75	2,0	–
		роботи під безпосереднім керівництвом			роботи, що виконують під оперативним і загальним керівництвом			роботи, що виконують самостійно		
Масштаб і складність керівництва	0,15	0,15	0,3	0,45	0,6	0,75	0,9	1,05	–	–
		керівництво підрозділами у складі відділу			керівництво самостійними структурними підрозділами			керівництво кількома підрозділами		
Відповідальність	0,15	0,15	0,3	0,45	0,6	0,75	0,9	1,05	–	–
		матеріальна (за збереження фінансових і матеріальних ресурсів)			моральна (за керівництвом виконанням або безпосереднє виконання робіт у небезпечних умовах)			–		

Джерело: [3, с. 315].

Загальну оцінку складності функцій керівників (Сф) визначають діленням сум оцінок за кожною ознакою (з урахуванням їх питомої значущості) на постійну величину 8,3, яка відповідає сумі максимальних оцінок за всіма ознаками складності.

У процесі оцінювання результатів праці керівників ураховують специфіку роботи лінійних керівників основного й допоміжного виробництва, керівників функціональних підрозділів. Для кожної із зазначених груп працівників

розробляють набір показників, що характеризують результати праці. Методикою передбачено, що для всіх ознак результатів праці застосовують чотири рівні оцінки в балах: низький – 1, середній – 2, вище за середній – 3, високий – 4 бали. Бальні оцінки ознак, що характеризують результати праці керівників, наведено в табл. 4. Загальну оцінку результатів праці конкретних працівників визначають підсумовуванням оцінок ознак з урахуванням їх питомої значущості.

Таблиця 4

Бальні оцінки ознак, що характеризують результати праці керівників

Ознака	Ваговий коеф.	Оцінка рівнів ознак з урахуванням їх питомої значущості, балів			
		1	2	3	4
Кількість виконаних планових і позапланових робіт	0,45	0,45	0,9	1,35	1,8
Якість результатів праці	0,55	0,55	1,1	1,65	2,2

Джерело: [3, с. 317].

Таким чином, значення показника “Практика реалізації функцій і досягнення результатів менеджером” розраховують як додаток значень показників складності функцій та результатів праці керівників.

Дані про освіту, стаж і вік працівника враховують шляхом розрахунку коефіцієнта професійної перспективності:

$$K = O_{p.осв.} \times \left(1 + \frac{C}{4} + \frac{B}{18}\right),$$

де $O_{p.осв.}$ – оцінка рівня освіти, яка звичайно приймається за 0,15 для осіб, які мають незакінчену середню освіту; 0,60 – для осіб із середньою освітою; 0,75 – для осіб із середньою технічною й незакінченою вищою освітою; 1,00 – для осіб із вищою освітою за фахом;

С – стаж роботи за фахом. Згідно з рекомендаціями НДІ праці, він ділиться на 4 (у зв'язку з тим, що, як встановлено, стаж у 4 рази менше впливає на результативність роботи, ніж освіта);

В – вік. Згідно з рекомендаціями НДІ праці, він ділиться на 18 (встановлено, що вплив віку на результативність роботи у 18 разів менший, ніж вплив освіти). При цьому за верхню межу віку для чоловіків приймають 60 років, а для жінок – 55. На етапі визначення загальної оцінки кандидата на посаду величина коефіцієнта професійної перспективності підсумовується із загальною оцінкою ділових і особистих якостей [1, с. 114, 265].

Забезпечення трудової дисципліни є обов'язковою умовою кооперації та організації виробництва. Щоб спільна діяльність була успішною, потрібно чітко визначити місце кожного працівника в структурі виробничого процесу.

Основними порушеннями трудової дисципліни є:

- запізнення на роботу;
- прогули;
- поява на роботі в нетверезому стані;

– несвоєчасне чи неповне виконання своїх трудових обов'язків, неповне й нераціональне використання робочого часу.

Оцінку стану трудової дисципліни в організації та її структурних підрозділах розраховують за формулою:

$$K_{\text{тд}} = [П + V (O + ПУ)] \div Ч_{\text{с}},$$

де $K_{\text{тд}}$ – коефіцієнт трудової дисципліни;

П – кількість прогулів;

О – втрати від запізнення на роботу, після обідньої перерви, людино-год.;

ПУ – передчасне залишення місця роботи (в тому числі – на обідню перерву), людино-год.;

$Ч_{\text{с}}$ – середньооблікова кількість робітників за період, що оцінюють;

V – обсяг робіт, продукції [4, с. 193].

Інформацію, яка характеризує рівень трудової дисципліни, можна аналізувати в окремих підрозділах та організації загалом і визначати за професійними групами.

IV. Висновки

Таким чином, запропонована методика оцінювання якості праці менеджера дає змогу врахувати сукупний ефект якості управління виробництвом, комплекс якостей, що є найбільш цінними з позиції виконання менеджером посадових обов'язків, рівень організації праці та використання менеджером робочого часу, результативність реалізації управлінських функцій, перспективність професійного зростання управлінця та стан трудової дисципліни підлеглих.

Методика передбачає застосування декількох специфічних методів, а саме: метод визначення рентабельності виробничої діяльності або продуктивності праці робітників – для визначення сукупного ефекту якості

управління виробництвом; метод критеріального оцінювання специфічних для менеджерів здібностей – для оцінки виконання посадових обов'язків; коефіцієнтний аналіз – для визначення рівня забезпечення умов праці та використання менеджерами робочого часу; функціональне оцінювання діяльності менеджера – для оцінювання практики виконання функцій та результатів роботи; метод оцінювання перспективності професійно-компетентнісного зростання; метод визначення рівня забезпечення трудової дисципліни в підрозділах підприємства.

Методичний інструментарій оцінювання якості праці менеджера може бути доповнений методикою самооцінок на основі опитувальника Р. Блейка та Дж. Мутон (для визначення стилю керівництва менеджера) та методикою Н. Л. Коломийського (для визначення ставлення робітників до обраного начальника підрозділу стилю керівництва, якщо стиль керівництва є вагомим чинником у забезпеченні високої якості управлінської праці).

Список використаної літератури

1. Зиновьев И. Ф. Формирование востребованных экономистов: монография / И. Ф. Зиновьев, Р. Э. Нафиев. – Симферополь: Таврия, 2005. – 288 с.
2. Зиновьев И. Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: монография / И. Ф. Зиновьев. – Симферополь: Феникс, 2009. – 380 с.
3. Колот А. М. Мотивация персонала: підручник / А. М. Колот. – Київ: КНЕУ, 2002. – 337 с.
4. Щекін Г. В. Основы кадрового менеджмента: підручник / Г. В. Щекін. – 5-е вид., стереотип. – Київ: МАУП, 2004. – 280 с.

Стаття надійшла до редакції 31.01.2017.

Стрилько Я. С. Методический инструментальный оценки качества труда менеджера

В статье предложена методика оценки результатов труда менеджера на основе интегрального подхода, что позволяет учесть совокупный эффект качества управления производством, комплекс характеристик, которые являются наиболее ценными с позиции выполнения менеджером должностных обязанностей, уровень организации труда и использования менеджером рабочего времени, результативность реализации управленческих функций, перспективность профессионального роста управленца и состояние трудовой дисциплины подчиненных.

Ключевые слова: качество труда, интегральный подход, качество управления производством, специфические способности менеджера, практика реализации управленческих функций, профессиональный рост управленца, состояние трудовой дисциплины.

Strilko Y. Methodological Tools for Manager Performance Evaluation

The article offers a methodology to evaluate the results of manager's work based on the comprehensive approach that takes into account the cumulative effect of the enterprise management quality, the set of features which are seen as the most important for a manager to perform his or her duties, the level of workplace management and time management, effectiveness in performing managerial functions, manager's professional growth prospects and workplace discipline among employees.

Management efficiency is evaluated in an analytical or expert way through many elements including increase in profit, increase in productivity, improving product quality etc.

Using comprehensive approach to assess manager's performance allows us to take into account multiple aspects of management process. The article describes employing 7 components which help to characterize a specialist, identify his or her potential, working conditions and the most important aspects of the potential fulfillment with regard to the weighted coefficients for every component.

The methodology involves applying certain specific techniques including the method of measuring operational profitability or employees' productivity, the method of criterion score for manager-specific abilities, ratio analysis, functional assessment of manager performance, the method of assessing the prospects of professional and competence development, the method of identifying the level of workplace discipline in enterprise units.

Key words: *performance quality, comprehensive approach, enterprise management quality, manager-specific abilities, practice of performing managerial functions, manager's professional growth, workplace discipline.*

УДК 330.341

А. М. Ткаченкодоктор економічних наук, професор
Запорізький національний технічний університет**Т. О. Пожусьва**доктор економічних наук, доцент
Український державний хіміко-технологічний університет
м. Дніпро

ПРОСТОРОВІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті актуалізовано проблематику конкретизації простору функціонування підприємства. Обґрунтовано доцільність його ідентифікації крізь призму відносин із певним колом зацікавлених сторін. Акцентовано на тому, що цільові вимоги та очікування різних груп зацікавлених сторін формують диференційовані параметри економічної стійкості, які мають персоніфіковано-ціннісний характер. Простір існування підприємства розглянуто в координатах “конструктивність – деконструктивність”; “ентропійність – негентропійність”. Показано, що конструктивність простору забезпечується інтеграційною взаємодією, яка підвищує економічну стійкість компанії. Обґрунтовано принципи формування цінностей для стейкхолдерів: легітимності, публічно-правової відповідальності, прагматичності. Аргументовано, що пропонувані просторовий контекст економічної стійкості дає змогу оцінювати її на основі нормативного, інструментального та дескриптивного підходів.

Ключові слова: економічна стійкість, простір, конструктивність простору, деконструктивність простору, реляційна поведінка, стейкхолдери, інтеграційна взаємодія.

І. Вступ

У сучасних наукових публікаціях увага дослідників цілком логічно сфокусована на динамічності простору функціонування підприємств, для якого характерним є високий ступінь невизначеності та дестабілізаційний вплив. Однак винятково якісні ознаки простору не дають можливість конкретизувати його змістовне наповнення для формування пріоритетних напрямів забезпечення економічної стійкості. Історично просторовий контекст стійкості компаній розглядали крізь призму організаційних меж: Т. Парсонс визначав їх як функціональний елемент збереження рівноважного стану [1]; Дж. Томпсон – як необхідний елемент захисту основних виробничих процесів від невизначеності зовнішнього середовища [2]; Х. Олдрич, М. Руєф – як складову організаційної форми та базову одиницю розвитку організації [3]; Дж. Пфедфер і Дж. Саланчик – як контрольний параметр між елементами мереж обміну, до яких включено підприємство [4].

Внутрішній простір підприємства найбільш комплексно представлено в працях Ф. Сантоса та К. Эйзенхардта [5], які ідентифікують його на підставі таких критеріїв: 1) ефективність; 2) влада; 3) компетентність; 4) ідентичність. Перший критерій ґрунтується на теорії трансакційних витрат, у межах якої

передбачено, що межі підприємства повинні встановлюватися там, де витрати координації нижчі, ніж на ринку. Відповідно, зовнішній простір формується трансакціями, що здійснюються на ринку, внутрішній – трансакціями, здійснюваними в межах компанії. Критерій влади акцентує на сферах впливу підприємства на інші організації та ринкові процеси. Компетентнісний критерій ґрунтується на науковому доробку представників ресурсних теорій, що зумовлює залежність внутрішнього простору підприємства від його ресурсного портфолію, який визначає рівень відповідності ресурсного забезпечення ринковим можливостям. Ідентичний критерій простору визначається когнітивними діями менеджменту компанії, який намагається реалізувати цілі діяльності підприємства в контексті сформованих специфічних цінностей і норм.

Визнаючи певні переваги такого підходу, доцільно акцентувати на його фрагментарності: по-перше, критерії влади та ідентичності можуть наповнюватися різним смисловим наповненням, що призводить до варіативності їх трактування; по-друге, сучасний етап розвитку економічних суб'єктів визначає фрагментарність визначення простору функціонування підприємства винятково на підставі калькуляції економічних вигод і витрат.

Забезпечення економічної стійкості підприємства вимагає не лише визначення його

го просторових меж, а й ідентифікації параметрів самого простору його існування. При цьому зміни системної парадигми (ендогенне сприйняття – екзогенне сприйняття підприємства) трансформують пріоритетність фокусу дослідження від внутрішнього простору функціонування організації до зовнішнього, який традиційно репрезентують в економічній літературі як географічний, функціональний, технологічний, соціально-політичний, інформаційний тощо.

II. Постановка завдання

Метою статті є конкретизація просторового континууму від розпливчастої категорії “зовнішнє середовище”, яку найчастіше визначають за залишковим принципом (все, що не є підприємством), крізь призму його цільового оточення, що найбільш повно розкрито в межах теорії зацікавлених осіб.

III. Результати

Залученість підприємства до мережі відносин з іншими економічними агентами дає змогу стверджувати, що просторовий контекст стійкості найбільш комплексно може бути розкритий крізь призму його реляційності (від лат. *relatio* – відносини) як форми співіснування зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Під реляційною поведінкою розуміють “цілеспрямовані дії підприємства щодо формування, підтримання, припинення та уникнення взаємовідносин з іншими суб'єктами середовища господарювання на основі прийняття і реалізації різноманітних управлінських рішень задля набуття довгострокової відмітності та неповторності” [6, с. 80].

Найбільш прийнятним у сучасному науковому просторі є поділ стейкхолдерів за функціонально-рольовим наповненням:

- власники підприємства (акціонери, що мають контрольний пакет акцій; акціонери, що мають представників у раді директорів; коаліції акціонерів; інші мажоритарні акціонери; міnorитарні акціонери);
- наймані працівники (рада директорів, топ-менеджмент, менеджмент, співробітники, профсоюзи співробітників);
- інвестори та кредитори;
- споживачі (оптові, роздрібні, ритейлери, дистриб'ютори; дилери);
- постачальники (матеріальних ресурсів, послуг, субпідрядники, сервісні центри з обслуговування обладнання);
- конкуренти (існуючі, потенційні, альянси конкурентів, виробники замінників продукції);
- представники державної та муніципальної влади (органи державної, регіональної та місцевої влади; податкові органи, інспектуючі організації);
- місцеві спільноти (засоби масової інформації (ЗМІ), екологічні організації, про-

фільні навчальні заклади, спільноти, що безпосередньо зазнають впливу діяльності підприємства).

Пріоритетні (стратегічні) для підприємства стейкхолдери ідентифікуються або за критерієм постачання найбільш цінних ресурсів, або за критерієм ризикованості (силою впливу на компанію) [7, с. 367]. У стратегічному контексті життєдіяльності підприємства важливого значення набуває оцінювання не лише фактичних, а й потенційних стейкхолдерів (перспективні постачальники ресурсів, споживачі тощо) [8, с. 242].

Саме характер взаємодії зі стейкхолдерами та їх гетерогенне різноманіття, на нашу думку, визначають просторовий контекст економічної стійкості. Цільові вимоги різних груп зацікавлених сторін формують диференційовані параметри стійкості функціонування та розвитку підприємства. Так, погляд на стійкість підприємства з позицій держави та суспільства сфокусований переважно на соціально-екологічних аспектах діяльності компанії, своєчасній та повній сплаті податків; із позицій споживачів – на здатності стабільно задовольняти їх споживчі вимоги; інвесторів – на можливостях стабільного генерування грошових потоків; власників – на перманентному зростанні вартості бізнесу. Відповідно, динамічні зміни цільових вимог стейкхолдерів продукують варіативність рівня стійкості, навіть при умовно-стабільному функціонуванні підприємств. Так, зростання уваги до соціальної відповідальності бізнесу в контексті розвитку світової спільноти та вступу до Європейського Союзу підвищує вимоги до екологічної стійкості суб'єктів господарювання. Підвищення рівня інноваційності європейських металургійних компаній формує нові споживчі параметри щодо стійкості виробників залізничної продукції в аспекті її здатності задовольняти вимоги нових технологій прямого відновлення заліза з руд.

Реляційність як ключова ознака просторового контексту економічної стійкості зумовлює доцільність його розгляду крізь призму поняття “конструктивність” (від лат. *constructivus* – основа побудови) як можливості утворення “зони безпеки” діяльності внаслідок колективної дії партнерів. Усунення прямого зіткнення інтересів продукує певний рівень “комфортності” суб'єкта господарювання, що сприяє досягненню цілей стійкості розвитку та зменшення конкурентного напруження. Несиметричність і різновекторність цільових настанов стейкхолдерів генерує деконструктивність простору, що характеризується бінарною опозицією між підприємством та зацікавленими сторонами, порушенням гомогенності їх інтересів.

Забезпечення стійкості розвитку зумовлено не лише зміною якісних параметрів організації, а й її просторового оточення, що спричиняє варіативність ентропійно-негентропійного обміну. Простір може бути для підприємства як генератором ентропії (міри невизначеності), так і фактором порядку, оскільки нагромадження флуктуацій призводить до самоорганізації соціально-економічної системи. Таким чином, дуалістичний характер простору функціонування підприємства, на нашу думку, більш повно розкривається в координатах “деструктивність – конструктивність”, “ентропійність – негентропійність” (рис.).

Представлена логіка просторового континууму в забезпеченні економічної стійкості підприємства зумовлює пріоритетність ключових процесів забезпечення економічної стійкості, до яких зараховуємо:

- 1) формування унікального набору ресурсів;
- 2) інтеграційну взаємодію.

Вищезазначене визначає обмеженість традиційних підходів, які пов'язують успіх функціонування компаній винятково з досягненнями в конкурентній боротьбі. Політика прямого зіткнення інтересів суб'єктів господарювання все частіше поступається застосуванню “позаконкурентних” технологій, що мають прояв у аутсорсингових угодах, проектах інформаційної взаємодії, управлінського консультування, франчайзингових моделях, створенні стратегічних альянсів, професійних асоціацій, спільних науково-дослідних об'єднань, реалізації програм лобіювання інтересів підприємств у владних структурах і соціальному середовищі [9, с. 222].

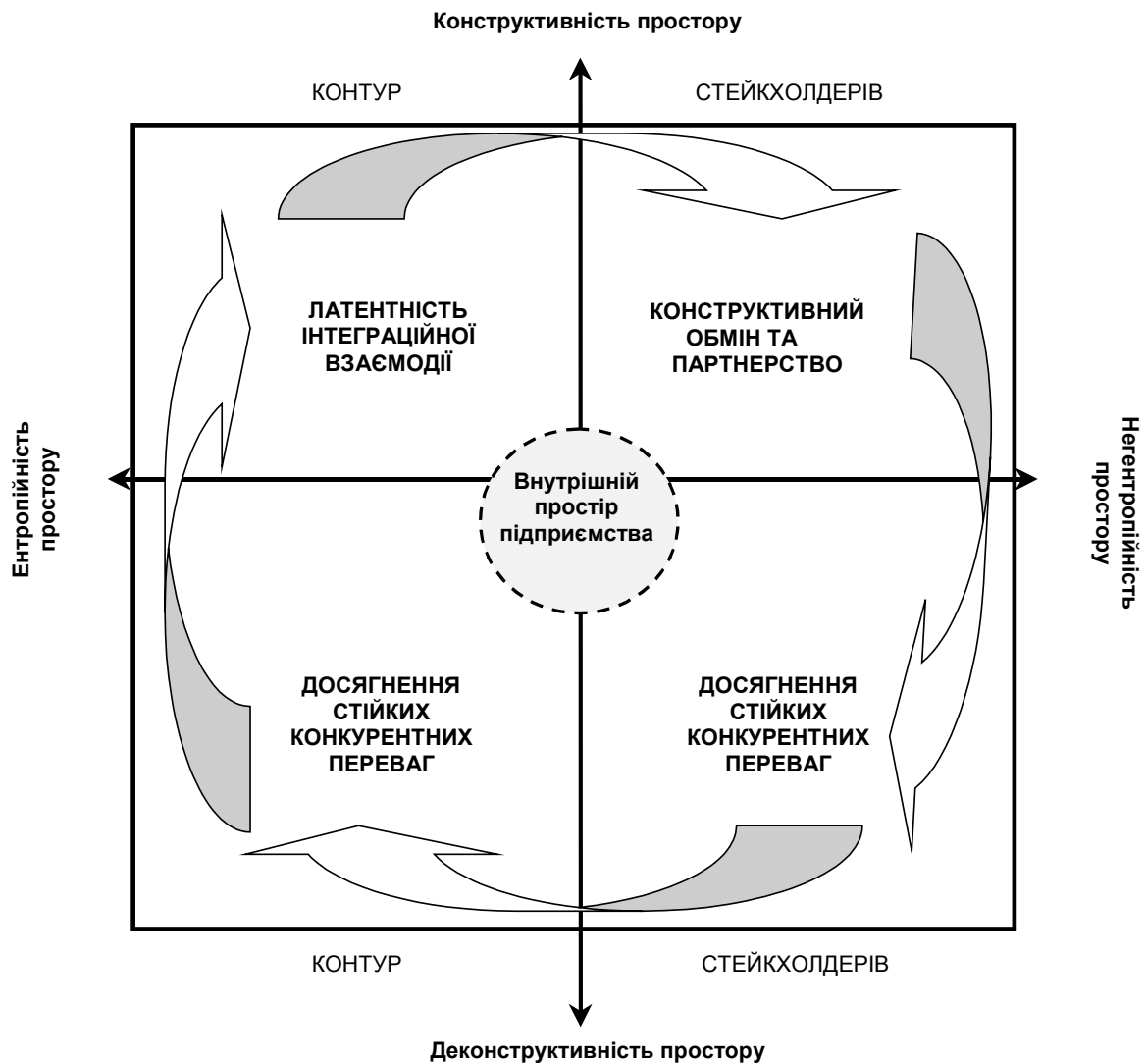


Рис. Просторовий континуум економічної стійкості підприємства
Джерело: розроблено автором.

Деконструктивність простору функціонування підприємства характеризується міжгруповими конфліктами, дискримінацією суб'єктів господарювання, протиріччями інтересів (економічних, владних, статусних) зацікавлених сторін, зростанням суперництва, високим рівнем ймовірності рейдерства тощо. Зниження рівня деконструктивності простору при високому ступені його невизначеності продукує латентність інтеграційної взаємодії зі стейкхолдерами, під якою варто розуміти потенційні можливості до включення підприємства в систему взаємовигідних відносин. Їх реалізація формує мережі конструктивного обміну та партнерства, операціоналізація яких змістовно розкривається крізь призму таких видів:

- 1) контактування як короткостроковий обмін інформацією;
- 2) копродукція як спільне виконання певної конкретної сукупності дій у напрямі досягнення спільної мети;
- 3) кооперація як довгострокове співробітництво з нефіксованим терміном тривалості;
- 4) координація як довгострокова інформаційна взаємодія, спрямована на узгодження інтересів;
- 5) коеволюція як взаємне інформування про наміри і плани, спрямоване на узгодження довгострокового розвитку суб'єктів;
- 6) консолідація як повне узгодження дій, планів і намірів, зближення короткострокових і довгострокових інтересів;
- 7) кооптація як взаємопроникнення в організаційні структури (спостережна рада, переплетені директорати тощо);
- 8) коаліція як прагнення зміни співвідношення ринкової влади (об'єднання декількох учасників проти більш впливового).

Перехід від двостороннього партнерства до мережевого сприяє підвищенню конструктивності простору функціонування компанії. Вигоди партнерської взаємодії зумовлені перевищенням внеску кожного індивідуального учасника.

Стейкхолдерський підхід до концептуалізації простору існування підприємства логічно дає відповідь на ключове питання щодо цільових користувачів економічної стійкості, яка зумовлює суб'єктний характер її параметрів і напрямів забезпечення. Дійсно, актуалізуючи проблематику економічної стійкості, науковці здебільшого акцентують на пріоритетних напрямках її забезпечення. При цьому поза їх увагою залишаються питання: хто є "споживачем" стійкості? Для кого вона є необхідною? У кращому випадку в якості акторів, зацікавлених в економічній стійкості, розглядають власників та/або менеджерів підприємства.

Ґрунтуючись на загальноновживаному розумінні споживача як особи (групи осіб) чи організації, що мають певні потреби та мо-

жливості їх задоволення, можна визначити всіх зацікавлених сторін споживачами стійкості. В такому контексті економічна стійкість набуває ціннісно-персоніфікованого змісту, який, з одного боку, визначає нормативні (цільові) параметри стійкості, а з іншої – конкретизує її фактичний стан. Цінність стійкості визначаємо як економічний критерій, що ґрунтується на ключових детермінантах стейкхолдерських вигод, динамічні конфігурації яких визначаються змінами цільових орієнтирів зацікавлених осіб. При цьому доцільно акцентувати на тому, що варіативність позиціонування підприємства в просторовому континуумі продукує різні параметри стійкості, іноді змістовно протилежні. Так, протистояння підприємств у координатах "ентропійність – деконструктивність", що характеризується високим ступенем антагонізму, зумовлює пріоритет максимально нестійкого стану для конкурентів.

Конституювання напрямів забезпечення стійкості зумовлює введення двох понять – "подія" та "ситуація". Подію розглядаємо як акумулювання та впорядкування різних обставин в одне ціле смислу, а ситуацію – як диспозицію, конкретне розташування обставин, у тому числі внутрішніх (настанов, цілей, очікувань), що вимагають вибору, дії, прийняття рішення. Поняття "ситуація" важливе, насамперед, тому, що в ньому концептуалізується простір конституювання стійкості. При цьому пріоритетного значення набуває суб'єктивізм і своєчасність ідентифікації подій та ситуацій менеджментом компанії.

Фокусування простору дає можливість ідентифікувати певну ситуацію (динамічні зміни персоніфіковано-ціннісних параметрів стійкості – напрями їх забезпечення), що створює певний контекст, який робить осмисленою ситуативну дію. Дія в контексті повинна бути контекстурована, для того щоб мати впорядкований характер. Симбіоз дії та контексту є основою практики стійкості, що передбачає конструктивістське бачення дійсності та перспектив; практико орієнтоване забезпечення стійкості на основі ситуативної фігурації локальних ситуацій: вибудовування просторових меж функціонування підприємств (boundary-work), напрями переходу з однієї фази простору в іншу (boundary crossing).

Авторське розуміння просторового контексту функціонування компанії змінює фокус пріоритетності напрямів забезпечення стійкості в напрямі її партнерських відносин з іншими учасниками ринку (його конкурентами та постачальниками, споживачами, державними органами влади та недержавними інституціями тощо). Процеси забезпечення економічної стійкості через інтеграційну взаємодію виявляються в міжфірмо-

вих рутинних спільного використання знань, комплементарних ресурсних портфелів та ефективних моделях управління.

З огляду на це, концептуалізація видових проявів економічної стійкості повинна стати загальнотеоретичним контуром для розробки конкретних напрямів її забезпечення з урахуванням персоніфіковано-ціннісних дефініцій. Основними принципами такої типологізації, на нашу думку, є:

- 1) принцип легітимності – виражає, з одного боку, зв'язок інтересів стейкхолдерів з їх внутрішньою оцінкою економічної стійкості підприємства; з іншого – їх розуміння потенційної здатності компанії її генерувати;
- 2) принцип публічно-правової відповідальності – визначає спектр нормативних вимог різних груп зацікавлених сторін до параметрів економічної стійкості організації;
- 3) принцип прагматичності – оцінює здатність організації задовольняти потреби та вимоги зацікавлених сторін в аспекті отримання вигод і корисних результатів.

Ці принципи структурують відносини між стейкхолдерами та суспільством, бізнесом загалом, окремими компаніями та менеджерами як індивідуумами, формують конкретну систему переваг, орієнтуючись на ту чи іншу групу зацікавлених сторін, тобто є інструментом задоволення відповідних очікувань. Персоніфіковано-ціннісний підхід дає змогу конкретизувати параметри стійкості відповідно до певної цільової аудиторії (власники підприємства, менеджмент, споживачі, постачальники тощо), що створює передумови для ідентифікації пріоритетних напрямів конструювання економічної стійкості.

IV. Висновки

Сучасні здобутки управлінських теорій дають можливість конкретизувати просторовий континуум функціонування підприємства як простір, утворений відносинами підприємства із зацікавленими особами. Таке змістовне наповнення дає змогу констатувати, що економічна стійкість компанії, з одного боку, визначається ступенем інтеграційної взаємодії зі стейкхолдерами, з іншого – визначає спектр її параметрів, які мають персоніфіковано-ціннісний характер. Просторовий контекст економічної стійкості

дає можливість визначати її на основі трьох вимірів: 1) нормативного, що ідентифікує спектр питань, які пов'язані з інтересами зацікавлених сторін; 2) інструментального, що визначає, як питання забезпечення економічної стійкості можуть бути реалізовані за допомогою взаємодії зі стейкхолдерами; 3) описового, що формує перелік питань, які необхідно вирішувати для задоволення інтересів зацікавлених сторін.

Список використаної літератури

1. Parsons T. Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organizations-I / T. Parsons // Administrative Science Quarterly. – 1956. – Vol. 1. – № 1. – P. 63–85.
2. Thompson J. D. Organizations in Action / J. D. Thompson. – New-York : McGraw-Hill, 1967. – 167 p.
3. Aldrich H. Organizations Evolving / H. Aldrich, M. Ruef. – London : Sage, 2006. – 204 p.
4. Pfeffer J. The External Control of Organizations / J. Pfeffer, G. Salancik. – New-York : Harper & Row, 2003. – 184 p.
5. Santos F. M. Organizational Boundaries and Theories of Organization / F. M. Santos, K. M. Eisenhardt // Organization Science. – 2005. – Vol. 16. – № 5. – P. 492–508.
6. Гребешкова О. М. Реляційна поведінка підприємства: теоретичний та прикладний аспекти / О. М. Гребешкова // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. матер. III Міжнар. наук.-практ. конф., 21 жовт. 2010 р. – Київ : КНЕУ, 2010. – С. 79–81.
7. Kochan T. A. Toward a Stakeholder Theory of the Firm: The Saturn Partnership / T. A. Kochan, S. A. Rubenstein // Organizational Science. – 2000. – Vol. 11. – № 4. – P. 367.
8. Bek N. N. Perspectives of SME innovation clusters development in Russia / N. N. Bek, M. A. Bek, M. Y. Sheresheva, W. Johnston // Journal of Business and Industrial Marketing. – 2013. – Vol. 28. – № 3. – P. 240–259.
9. Інновації: проблеми науки і практики : монографія / за ред. В. С. Пономаренко, О. М. Кизима, О. М. Ястремської. – Харків : ФОП Павленко О. Г. : ІНЖЕК, 2010. – 297 с.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2017.

Ткаченко А. М., Пожужева Т. А. Пространственные аспекты экономической устойчивости предприятия

В статье актуализирована проблематика конкретизации пространства функционирования предприятия. Обоснована целесообразность его идентификации через призму взаимоотношений с определенным кругом заинтересованных сторон. Акцентировано внимание на том, что целевые требования и ожидания различных групп заинтересованных сторон формируют дифференцированные параметры экономической устойчивости, которые имеют персонифицированно-ценностный характер. Пространство существования предприятия рассмотрено в координатах “конструктивность – деконструктивность”; “энтропийность – неэнтропийность”. Показано, что конструктивность пространства обеспечивается инте-

грационным взаимодействием, которое повышает экономическую устойчивость компании. Обоснованы принципы формирования ценностей для стейкхолдеров: легитимности, публично-правовой ответственности, прагматичности. Аргументировано, что предложенный пространственный контекст экономической устойчивости позволяет оценивать её на основе нормативного, инструментального и дескриптивного подходов.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, пространство, конструктивность пространства, деконструктивность пространства, реляционное поведение, стейкхолдеры, интеграционное взаимодействие.

Tkachenko A., Pozhuyeva T. Spatial Aspects of Economic Viability

Argued that modern research no clear understanding of the enterprise space. More specifically its essence prism of relations with stakeholders. The attention that the target requirements and expectations of various stakeholder groups form differentiated economic stability parameters that have personified the character and value. The value of the resistance is determined by the author as economic criteria, based on the key determinants stakeholder benefits, dynamic configuration changes are determined targets stakeholders. The space has an enterprise considered in coordinates constructive – deconstructive; enropiya – negative entropy. It is shown that the space provided constructive integration interaction, which increases the economic stability of the company. The principles of forming values for stakeholders: 1) the principle of legitimacy; 2) the principle of public liability; 3) the principle of pragmatism. Proved that the spatial context of economic stability can determine it based on three dimensions: 1) regulatory, identifying the range of issues that relate to the interests of stakeholders; 2) tool, which determines the extent to which the issues of economic stability can be realized through interaction with stakeholders; 3) descriptive, which forms the list of issues that need to be addressed to meet the interests of stakeholders.

Key words: economic stability, space, constructive space, deconstructive space, relational behavior, stakeholders, integration interaction.

УДК 658

Н. М. Шмигольдоктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет**Д. І. Павлішци**докторант
Уманський педагогічний університет**А. А. Антонюк**кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**М. В. Піун**

Запорізький національний університет

КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті зазначено, що контролінг є корисним інструментом, що використовують у процесах управління на підприємстві торгівлі. Зауважено, що предметом дослідження є контролінг як сучасний інструмент управління підприємством торгівлі та його взаємозв'язок з іншими інструментами управління. Представлено й докладно описано масштаб затребуваності контролінгу на підприємстві. Розглянуто питання щодо визначення особливостей системи контролінгу підприємств торгівлі з урахуванням розвитку технологій управління. Виокремлено основні фактори впливу на процес контролінгу діяльності торговельних підприємств, визначено об'єкти контролінгу, його напрями та етапи впровадження.

Ключові слова: управління підприємством, система контролінгу, технології контролінгу, бюджетування.

I. Вступ

Тему контролінгу було обрано для дослідження через декілька причин. По-перше, він до кінця не вивчений. Для одних він є системою управління, що викликає велику дискусію серед науковців, для інших – виконує допоміжну функцію управління. В літературі з економіки були спроби пояснити роль контролінгу в системі управління підприємством. Теоретичні й методологічні аспекти висвітлено в працях українських науковців: Л. Буряк, О. Оліфірова, С. Петренко, М. Пушкаря, М. Стефаненко, Л. Сухаревої, О. Терещенка, Л. Федулової, М. Чумаченка, Н. Шульги та ін.; російських: О. Гуляєвої, О. Дєдова, В. Івашкевича, А. Кармінського, Н. Оленєва, А. Примака, Е. Уткіна, С. Фалька, Т. Шешукової та ін.; зарубіжних: А. Беккера, Б. Вурма, А. Дайле, А. Зунда, Л. Лахніта, Е. Майєра, Г. Піча, Т. Рейхмана, Х. Й. Фольмута, Д. Хана, П. Хорвата, Х. Хунгенберга, А. Шмідта, Д. Шнайдера та ін. У дослідженнях висвітлено теоретико-методологічні основи та практичні аспекти організації й функціонування контролінгу на виробничих підприємствах та у фінансово-кредитних установах. Проте ґрунтовні наукові розробки щодо контролінгу в управлінні торговельними підприємствами відсутні, а

відтак виникла потреба в комплексному вивченні, що й зумовлює актуальність дослідження. Економічна практика розглядає контролінг та управлінський облік як тотожні системи управління. Це призводить до сприйняття першого як частини системи управлінського обліку [1].

II. Постановка завдання

Мета статті – розробка концепції управління торговельним підприємством на засадах контролінгу. Для її досягнення було розроблено такі основні завдання: визначити місце контролінгу серед інших інструментів управління; розробити модель управління торговельним підприємством та її практичне застосування; визначити інструментарій технологій контролінгу; визначити ефективність впровадження системи контролінгу на типових підприємствах – представниках галузі.

III. Результати

Сучасний контролінг забезпечується дуже різноманітним інструментарієм. Проаналізувавши їх, можна зробити висновок, що, з одного боку, вони необхідні для взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, а з іншого – з внутрішнім. Більшість із них належить до відомих здавна способів і методів організації управління, характеристики яких можна знайти в багатьох українських і зарубіжних публікаціях.

Таблиця 1

Приклад бюджету торгової компанії

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	тис. грн
Доходи (план)	13 800	13 800	13 800	13 800	15 800	15 800	15 800	15 800	16 800	16 800	16 800	16 800
Продаж (товарна підгрупа 1)	10 000	10 000	10 000	10 000	12 000	12 000	12 000	12 000	13 000	13 000	13 000	13 000
Кількість	100	100	100	100	120	120	120	120	130	130	130	130
Ціна (грн)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Продаж (товарна підгрупа 2)	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800
Кількість	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Ціна (грн)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Продаж (товарна підгрупа 3)	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Кількість	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ціна (грн)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Витрати	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710
Послуги (інші)	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710	4 710
Телекомунікації	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Оренда приміщень	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Сервери	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Оренда машини	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Паливо	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560
Реклама в Інтернеті	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Офісне оформлення	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Просування	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Заробітна плата	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Управління	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Адміністрація	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Продавці	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Секретаріат	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000

Розглянемо застосування декількох найпопулярніших і найнеобхідніших із них. У нашому науковому експерименті погодилися взяти участь підприємства роздрібною торгівлі середнього розміру – ТОВ “Вітязь” і ТОВ “Транслайн”. У дослідженні наведено цифровий матеріал товарної групи магазину ТОВ “Транслайн” “Мастильні матеріали”.

Одним із важливих та ефективних інструментів контролінгу є бюджетування. Ми запропонували запровадження бюджетування на прикладі продажу трьох продуктів підприємства. Розрахунок доходів у нашому прикладі є добутком кількості проданих продуктів та їх ціни за одиницю товару. Значення представлених даних є орієнтиром для власника бізнесу або комерційного відділу з метою контролю збуту. Розподіл витрат з метою досягнення наміченого збуту можна представити так. У бюджет ми заклали витрати, пов’язані з підтримкою роботи офісу, що обслуговував товарну групу “Мастильні матеріали”, відділу, людей, які працюють в офісі, користуванням службовим автомобілем, здійсненням поїздок, а також сукупні витрати на підтримку діяльності офісу.

Як видно на основі даних, представлених у табл. 1, керівник компанії має точний розподіл за елементами витрат.

У разі необхідності внесення змін існує можливість негайної перевірки їх наслідків. Наприклад, у разі необхідності збільшення постійних витрат з другого місяця на 3500 тис. грн є великий ризик збитковості. У цей момент можуть виникнути проблеми з ліквідністю, тому що в підприємства закінчаться кошти на інші витрати.

Будь-яка система управління товарними запасами повинна вказувати, в який момент

розміщати замовлення на той чи інший товар і в якому обсязі його замовляти. У більшості випадків номенклатура запасів настільки широка, що моделювання й ретельний аналіз кожної позиції нереальні. Щоб спростити цей процес, використовують ABC-аналіз, який дає змогу розсортовувати товари за категоріями, які показують ступінь важливості контролю запасів. Його ми й запропонували застосувати на підприємстві. В основі методу ABC лежить так зване правило Паретто, згідно з яким більшість керованих об’єктів поділяється на дві неоднакові частини (80/20). Метод ABC пропонує більш глибокий поділ – на три частини. Щодо управління матеріальними запасами метод ABC можна визначити як спосіб нормування та контролю за станом запасів, сутність якого полягає в розбивці номенклатури, реалізованих товарно-матеріальних цінностей на три нерівних підмножини А, В і С на основі деякого формального алгоритму [6].

Для визначення належності обраного об’єкта до групи необхідно:

- визначити величину параметра для обраних одиниць об’єкта аналізу (наприклад, для кожної асортиментної позиції обраної асортиментної групи);
- розрахувати величину параметра для обраних одиниць накопичувальним підсумком шляхом додавання величини параметра до суми попередніх оцінок, тобто визначити частку параметра в сумарній оцінці;
- привласнити назви груп вибраних об’єктів.

Отже, виходячи з річної потреби та ціни на товари по кожній позиції, обчислюємо вартість і отримані результати заносимо в колонку “Вартість” (табл. 2).

Таблиця 2

Вартісна оцінка товарів

Номенклатура	Ціна	Кількість	Вартість
Товар 1	5 418	8,273	44 823,114
Товар 2	6 923	3,230	22 361,29
Товар 3	5 318	3,845	20 447,71
Товар 4	3 177	0,030	95,31
Товар 5	8 899,495	1,385	12 325,8
Товар 6	7 131,274	3,767	26 863,51
Товар 7	9 541,288	17,690	168 785,38
Товар 8	6 316,536	1,123	7 093,47
Товар 9	7 970	1,040	8 288,8
Товар 10	6 058	2,220	13 448,76
Товар 11	10 982,13	4,560	50 078,51
Товар 12	7 277	9,265	67 421,405

Рекомендований розподіл:

Група А – об’єкти, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить перші 50% від загальної суми значень параметрів.

Група В – наступні за групою А об’єкти, сума часток з накопичувальним підсумком

яких становить від 50 до 80% від загальної суми значень параметрів.

Група С – об’єкти, що залишилися, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить від 80 до 100% від загальної суми значень параметрів [6].

Таблиця 3

АВС-класифікація позицій матеріалів

Номенклатура	Сума	Питома вага (%)	Зростаючий підсумок	Група
Товар 1	168 785,38	38,18	38,18	А
Товар 2	67 421,40	15,25	53,44	А
Товар 3	—	—	—	—
Товар 4	50 078,51	11,33	64,77	В
Товар 5	44 823,11	10,14	74,91	В
Товар 6	26 863,51	6,08	80,98	В
Товар 7	—	—	—	—
Товар 8	22 361,29	5,06	86,04	С
Товар 9	20 447,71	4,63	90,67	С
Товар 10	13 448,76	3,04	93,71	С
Товар 11	12 325,80	2,79	96,50	С
Товар 12	8 288,80	1,88	98,37	С
Товар 13	7 093,47	1,60	99,98	С
Товар 14	95,31	0,02	100,00	С
Всього	442 033,05	100,00		

Аналіз АВС показує значення кожної групи товарів. Зазвичай на 20% всіх товарів, які знаходяться в запасах, припадає 80% доходів. Виходячи з цього, для кожної з трьох груп товарів закладається різний ступінь деталізації при плануванні та контролі.

Запаси, що входять до категорії "А", вимагають постійного моніторингу у зв'язку з серйозністю фінансових наслідків, що зумовлені їх нестачею. Кількість, що входить до категорії "А", як правило, обмежена й вимагає щотижневого контролю. До категорії "В" включають товари, що менш значущі в забезпеченні безперебійного операційного процесу й формування кінцевих фінансових результатів. Запаси цієї групи контролюють зазвичай один раз на місяць. До категорії "С" включають усі інші запаси з низькою вартістю, що не відіграють суттєвої ролі у формуванні кінцевих фінансових результатів. Обсяг закупівель таких цінностей може бути досить великим, тому контроль над їх рухом здійснюють не частіше одного разу на квартал.

Першим відносним показником, що застосовують при аналізі, є рівень товарних запасів, який вимірюється в днях товарообігу за такою формулою [4]:

$$Y_{T3} = \frac{T3}{\frac{T}{Об\ одн}}, \text{ або } Y_{T3} = \frac{T3 * Д}{\frac{T}{Об}}, \quad (1)$$

де Y_{T3} – рівень товарних запасів у днях товарообігу;

$T3$ – товарний запас на кінець аналізованого періоду (грн);

$T/Об\ одн$ – одинденний товарообіг за аналізований період (грн);

$T/Об$ – обсяг товарообігу за аналізований період (грн);

$Д$ – кількість днів у аналізованому періоді.

Рівень товарних запасів характеризує забезпеченість запасами торговельного підприємства на певну дату та показує, на яку кількість днів торгівлі (при сформованому товарообігу) вистачить цього запасу.

Місяці	T3 на 1-ше число місяця	T/Об за місяць
Червень	9 750	6 128
Липень	8 900	4 530
Серпень	8 850	3 898
Вересень	9 400	—

$$Y_{T3} \text{ липень} = \frac{8850 * 30}{4530} = 58,6 \text{ дн.}$$

$$Y_{T3} \text{ серпень} = \frac{9400 * 30}{3898} = 58,6 \text{ дн.}$$

Як відомо, будь-яка торгова фірма існує за рахунок націнки, яка необхідна для покриття витрат та отримання прибутку [7]:

$$\text{Собівартість} + \text{націнка} = \text{ціна продажу.} \quad (2)$$

Також відомо, що маржа – це теж різниця між ціною продажу та собівартістю. Виходить,

що це одна й та сама сума:

Націнка = маржа.

Різниця полягає в розрахунку цих показників у відсотковому вираженні (націнка належить до собівартості, маржа – до ціни).

Порівняємо:

Націнка = (Ціна продажу – Собівартість) / Собівартість * 100.

Маржа = (Ціна продажу – Собівартість) / Ціна продажу * 100.

Виходить, що в цифровому вираженні сума націнки та маржі рівні, а в процентному націнка завжди більше, ніж маржа.

Ціна	Собівартість	Сума націнки/маржі	Націнка, %	Маржа, %
10	9	1	11,11	10
10	8	2	25	20
10	7	3	42,86	30
10	6	4	66,67	40
10	5	5	100	50

Тут цікаво зазначити, що маржа не може дорівнювати 100% (на відміну від націнки), оскільки в цьому випадку собівартість повинна дорівнювати нулю $((10-0)/10 \cdot 100=100\%)$, чого, як відомо, не буває.

Як і всі відносні (виражені у відсотках) показники, націнка та маржа допомагають бачити процеси в динаміці. За їх допомогою можна відстежити, як ситуація змінюється від періоду до періоду.

Ми запропонували узагальнювати всі розглянуті вище показники в табличній формі (табл. 6). Можна побачити, що товарний запас групи А становить 34 дні, групи В – 24, С – 6. Рекомендовані значення товарного запасу для забезпечення безперебійної діяльності підприємства становлять:

- 1) для групи А – 3 місяці;
- 2) для групи В – 2 місяці;
- 3) для групи С – 1 місяць.

Згідно із запропонованою таблицею, можна зробити такі висновки. Найбільшу частку в реалізації займає товар 1 з маржею 23 % і товарним запасом 27 днів. Треба звернути увагу на те, що він невеликий, а товар доленосний у загальній реалізації.

На особливу увагу заслуговує товар, який знаходиться на складі без руху. Таким чином, гроші фірми виходять з обороту. На просування такого товару необхідно звертати увагу продавців. Можливо, необхідно зробити знижку, якщо дозволяє маржа. Також варто звертати увагу на товари з низьким товарним запасом. Особливо, якщо вони знаходяться в групі А. Це може спричинити значні збитки, оскільки ходовий товар відсутній на складах і полицях. Також можна впровадити та формувати звіти в розрізі постачальників, якщо є в цьому необхідність, з метою чіткого контролю динаміки, структури та інших показників.

	Розхід у ц.з., грн	Розхід у ц.р., грн	Кінц. залишок, грн	Товар. запас, дні
Всього по групі	27232	32464	X	28,75
Група А (80% реалізації)	21786	25979	59,90%	34,09
Група В (15% реалізації)	4085	4871	17,50%	24
Група С (5% реалізації)	0	0	17,60%	6,5

Товар	Розхід, шт	Кінц. залишок, шт	Розхід у ц.з., грн	Розхід у ц.р., грн	Пит. вага в реал., %	Маржа, %	Група	Кінц. залишок, грн	Пит. вага в зал., %	Товар. запас, дні
Товар 1	2 829	411	4 525	5 563	17	23,00	А	69 058	1,02	27
Товар 2	3 848	1 067	2 754	2 909	9	5,60	А	76 363	1,13	51
Товар 3	102	34	1 840	2 692	8	46,3	А	64 086	0,95	61
Товар 4	10 024	2 483	2 398	2 673	8	11,40	А	63 525	0,94	46
Товар 5	6 555	643	2 181	2 367	7	8,50	А	23 122	0,34	18
Товар 6	6 356	2	1 998	2 338	7	17,00	А	63	0,00	0
Товар 7	1 586	903	1 574	1 757	5	11,70	А	89 584	1,33	105
Товар 8	911	824	1 314	1 712	5	30,40	А	138 451	2,05	167
Товар 9	3 825	210	1 128	1 470	5	30,30	А	6 973	0,10	10
Товар 10	8 740	2 902	1 213	1 445	4	19,10	А	43 669	0,65	61
Товар 11	1 967	540	1 283	1 432	4	11,70	А	35 211	0,52	51
Товар 12	659	840	1 037	1 309	4	26,30	В	148 841	2,21	236
Товар 13	801	50	1 041	1 262	4	21,20	В	7 200	0,11	12
Товар 14	1 309	438	1 124	1 217	4	8,30	В	37 616	0,56	62
Товар 15	687	284	923	1 210	4	31,00	С	39 247	0,58	76
Товар 16	8 793	290	899	1 118	3	24,40	С	3 062	0,05	6

IV. Висновки

Контролінг є ефективним інструментом, що підтримує управління торговим підприємством шляхом координації всіх процесів управління, а також забезпечення інформацією, необхідною для прийняття рішень. Він орієнтує дії осіб, що приймають рішення на всіх рівнях управління, на реалізацію поставлених цілей, підвищує ефективність управління та адаптацію системи управління до змін. У дослідженні було показано, що контролінг не можна ототожнювати з управлін-

ням підприємством, а також з методом управління або системою управління – це інструмент, що полегшує управління. Аналітичний інструмент, який ми запропонували використовувати, є актуальним для більшості торгових підприємств, тому що підприємства, що погодилися взяти участь в експерименті, є типовими представниками галузі. Доведено, що комплексне впровадження управління на засадах контролінгу є доцільним не тільки для великих корпорацій, а й для невеликих організацій.

Список використаної літератури

1. Баталов Д. А. Методы и инструменты оперативного и стратегического контроллинга / Д. А. Баталов, М. С. Рыбачева // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 67 (03). – С. 1–19.
2. Вебер Ю. Введение в контроллинг: пер. с нем. / Ю. Вебер, У. Шеффер ; под ред. и с предисл. С. Г. Фалько. – Москва : Изд-во НП "Объединение контроллеров", 2014. – 416 с.
3. Горелик О. М. Модель контроллинга и этапы внедрения контроллинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2009/03/06/vnedreniye_kontrollinga.html.
4. Анализ ABC – XYZ в управлении материальными запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.logistclub.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=91.
5. Показатели, используемые при анализе, учете и планировании товарных запасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/torgovoe-delo/43.htm>.
6. Вержбицький О. А. Концептуальні засади здійснення контролінгу в Україні / О. А. Вержбицький // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : Одес. держ. економічний університет, 2009. – Вип. 37. – С. 183–190.
7. Вознюк О. М. Перспективи розвитку роздрівної торгівлі в Україні / О. М. Вознюк // Економічний простір. – 2010. – № 42. – С. 20–30.
8. Вержбицький О. А. Критерії оцінювання результативності проекту впровадження контролінгу на прикладі торговельного підприємства / О. А. Вержбицький // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 21–25.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2017.

Шмыголь Н. М., Павлишци Д. И., Антонюк А. А., Пиун М. В. Контроллинг как инструмент управления торговым предприятием

В статье указано, что контроллинг является полезным инструментом, который используют в процессах управления на предприятии торговли. Обозначено, что предметом исследования является контроллинг как современный инструмент управления предприятием торговли и его взаимосвязь с другими инструментами управления. Представлен и подробно описан масштаб востребованности контроллинга на предприятии. Рассмотрен вопрос относительно определения особенностей системы контроллинга предприятий торговли с учетом развития технологий управления. Выделены основные факторы влияния на процесс контроллинга деятельности торговых предприятий, определены объекты контроллинга, его направления и этапы внедрения.

Ключевые слова: управление предприятием, система контроллинга, технологии контроллинга, бюджетирование.

Shmyhol N., Pavlishtsy D., Antoniuk A., Piun M. Controlling as a Management Tool for Commercial Enterprise

The article states that large variability of the environment in which businesses operate, still use classic methods of management mostly. But today they are insufficient in most cases. Moreover, technological progress, structural changes in the global economy, innovation, provide new challenges for the company.

Indicated that aspirations achieve a high level of customer satisfaction and good customer service system forces enterprises to decision-directed support of satisfaction and, consequently, to necessity of modern business management system.

Effective trade enterprise management is now based on certain purposes. The authors have shown that various tools retrospective, current and prospective analysis that contribute to the implementation of the chosen strategy were recently created. In the new economic conditions, employees should pay attention to the market, future opportunities, barriers, customers, risks and strengthen financial balance. For such an assessment it is comprehensive instrument – controlling, which often is called as a philosophy of business management.

The main thesis of the article is the claim that controlling is a useful tool which is used in the trade company management. The subject of the study is controlling as a modern trade company management tool and its relationship with other management tools. Moreover, the work presented and explained in detail the scope of controlling demand in the enterprise.

The article also examines the question of determining the characteristics of the controlling system of trade enterprises with the technology management development. The article points out the main factors of controlling influence on the process of commercial enterprises, defines objects of controlling, its direction and implementation stages.

Key words: enterprise management, controlling system, controlling technology, budgeting.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.14:005.922:005.2

О. С. Богма

кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет

УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ БЮДЖЕТНИМ ПРОЦЕСОМ

У статті запропоновано запровадження в практику управління українським бюджетним процесом стратегічного обліку, що вимагає відповідного наукового обґрунтування концептуальних засад його функціонування. Відтак, розглянуто методологічні основи побудови концепції стратегічного обліку в управлінні вітчизняним бюджетним процесом. Зазначено, що основними гіпотезами необхідності впровадження стратегічного обліку в управління бюджетним процесом повинні бути гіпотези відкритості бюджетної системи, аористії в прийнятті управлінських рішень, перманентності загроз бюджетній безпеці країни, фрактальності бюджетної системи. Наголошено, що концепція стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом також має ґрунтуватися на наукових положеннях теорії змін, теорії ухвалення рішень в умовах невизначеності, теорії економічного прогнозування, теорії реінжинірингу, теорії моделювання фінансових процесів.

Ключові слова: бюджетний процес, стратегічний облік, гіпотеза, теорія, бюджетна система, бюджетна стратегія, загроза, управлінське рішення, зовнішні фактори, невизначеність, фрактал, концепція.

І. Вступ

Важливим та обов'язковим етапом бюджетного процесу будь-якої країни є контроль за виконанням Державного бюджету, дотриманням вимог законності, ефективності та цільового використання його коштів. Разом з тим, варто констатувати наявність в українській бюджетній сфері корупції, шахрайства й розкрадань бюджетних фінансів, про що свідчать щорічні звіти Рахункової палати, яка тільки протягом 2015 р. під час проведення контрольно-аналітичних та експертних заходів виявила порушень бюджетного законодавства на загальну суму 22 млрд 651,8 млн грн, зокрема: незаконне, в тому числі нецільове, використання коштів становить 6 млрд 353,8 млн грн; неефективне – 6 млрд 187 млн грн; порушення адміністрування доходів – 10 млрд 111 млн грн [1, с. 26]. Зазначене загострює проблематику бюджетного контролю й актуалізує необхідність оптимізації діяльності з організації та реалізації бюджетного процесу в Україні на основі забезпечення ефективного обліково-контрольного супроводу всіх його стадій. Враховуючи вищевказане, доцільним вважаємо запровадження в практику управління українським бюджетним процесом

стратегічного обліку. Адже, як зазначає І. Криштопа, в сучасних умовах досягнення бажаного стратегічного результату є можливим тільки за наявності інформаційної бази, здатної забезпечити як розробку методичних основ стратегії розвитку, так і проведення аналізу й оцінювання ефективності прийнятих управлінських рішень щодо залучення, розподілу та використання ресурсів, що, відповідно, підвищує актуальність вирішення завдань щодо побудови стратегічного обліку [2, с. 4].

У свою чергу, практичне використання стратегічного обліку в управлінні вітчизняним бюджетним процесом вимагає відповідного наукового обґрунтування концептуальних засад його функціонування. При цьому потрібно враховувати, що будь-яка наукова концепція має формуватися на основі відповідного методологічного базису – основних наукових парадигм, гіпотез і теорій. Відтак, існує необхідність розгляду методологічних основ концепції стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом.

Питанням забезпечення ефективності функціонування бюджетної системи та організації бюджетного процесу присвячено праці українських науковців, зокрема: В. Базилевича, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Єрмошенка, І. Запатріної, В. Кудряшова, Ю. Пасічника,

В. Плєскача, Г. П'ятаченко, Н. Рубана, В. Суторміної, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Проблемам організації стратегічного обліку як інструмента забезпечення ефективного обліково-контрольного супроводу прийняття стратегічних управлінських рішень присвячено наукові дослідження численних українських і зарубіжних учених, серед яких: П. Атамас, І. Богата, М. Болдуєв [3; 4], С. Голлова, Е. Дмитриченко, К. Друрі, І. Криштопа [2; 5], О. Кундря-Висоцька [6], Р. Купер, С. Легенчук, Д. Нортон, Г. Партин, Б. Райан, С. Суворов, К. Уорд, М. Чирикова, А. Шайкан, В. Шевчук та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць з досліджуваної проблематики, варто відзначити наявність окремих питань у галузі теоретичних і прикладних засад збільшення ефективності функціонування вітчизняної бюджетної системи й оптимізації бюджетного процесу, які потребують більш детального розгляду. Зокрема, більш ґрунтовно потрібно дослідити проблематику вдосконалення обліково-контрольного супроводу бюджетного процесу на основі використання стратегічного обліку.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в дослідженні основних гіпотез і теорій, які утворюють методологічний базис концепції використання стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом.

III. Результати

В основу концепції побудови стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом покладено розуміння необхідності забезпечення повною, достовірною, своєчасною та релевантною інформацією про процес ухвалення управлінських рішень щодо формування бюджетної стратегії України.

При цьому, з урахуванням наукових праць [4; 5; 6], вважаємо, що методологічною основою побудови вказаної концепції повинні бути гіпотези відкритості бюджетної системи, аористії в прийнятті управлінських рішень, перманентності загроз бюджетній безпеці країни, фрактальності бюджетної системи, а також наукові положення теорії змін, теорії ухвалення рішень в умовах невизначеності, теорії економічного прогнозування, теорії реінжинірингу, теорії моделювання фінансових процесів.

Основоположною гіпотезою необхідності впровадження стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом є гіпотеза відкритості бюджетної системи як системи, яка, згідно з теорією систем, перебуває в стані постійної взаємодії (інформаційного обміну) з навколишнім середовищем [7]. У зв'язку з цим виникає необхідність виявлення, оцінювання та обліку факторів, що визначають рівень бюджетної безпеки країни, аналізу змін фактичної та прогнозованої величини їх

впливу на соціально-економічні процеси в країні, обсяги й структуру бюджету, рівень бюджетного дефіциту та державного боргу тощо. Таким чином, ця гіпотеза базується на необхідності управління змінами в зовнішньому середовищі функціонування бюджетної системи.

У свою чергу, теорія змін описує процес запланованої зміни, починаючи з вихідних передбачень і закінчуючи довгостроковими цілями; пропонує широкий погляд на те, як досягти бажаних змін, і передбачає ретельне продумування необхідних для цього умов; включає перерахування дій, які повинні зумовлювати зміни та пояснювати те, як і чому ці дії забезпечать бажані зміни [8, с. 10]. Таким чином, вказана теорія визначає вимоги до кінцевої інформації стратегічного обліку, яку надають відповідальному менеджменту. Така інформація повинна забезпечити прийняття якісних стратегічних рішень в умовах наявних фактичних і потенційно можливих ризиків та загроз функціонуванню бюджетної системи країни.

Покладена в основу концепції побудови стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом гіпотеза перманентності загроз бюджетній безпеці країни визначає необхідність системності заходів протидії наявним і потенційно можливим загрозам бюджетній безпеці країни. Доцільність використання вказаного принципу пояснюють тим фактом, що, як зазначає Н. Корень, бюджетна безпека є одним із визначальних критеріїв ефективності бюджетної політики та виражає здатність держави за допомогою бюджетних важелів виконувати її функції та завдання з урахуванням індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів, відтак, забезпечення бюджетної безпеки держави є складовою системи завдань формування ефективної бюджетної політики та досягнення стратегічних соціально-економічних пріоритетів [9, с. 130–131].

Пов'язана з гіпотезою перманентності загроз бюджетній безпеці країни гіпотеза аористії в прийнятті управлінських рішень зумовлена складністю прийняття стратегічних управлінських рішень за умов невизначеності процесів зовнішнього середовища функціонування бюджетної системи, недостатності й неоднозначності інформації. Так, існує два види опису ситуацій, у яких точний результат невідомий: ризик і невизначеність. Ситуацію називають вибором в умовах ризику, коли можливі результати відомі, при цьому деякі з цих випадків сприятливіші за інші. На відміну від вибору в умовах ризику, вибір в умовах невизначеності передбачає невідому безліч випадків [10]. Відповідно, чим більший рівень впливу на державний бюджет країни факторів зовнішнього середовища, тим вищим є рівень аористії в при-

йнятті відповідних стратегічних управлінських рішень. У зв'язку з цим, згідно із зазначеною гіпотезою, основоположним механізмом обробки інформації в стратегічному обліку є групування інформації в розрізі фракталів часу і простору та складання похідних фінансових звітів. Так, як зазначає М. Болдуєв, нові обліково-аналітичні потреби стратегічного управління, пов'язані з необхідністю отримання й використання багаторівневої інформації, ставлять питання про організацію стратегічного управлінського обліку по територіальних фракталах і часових горизонтах [3, с. 105].

Відповідно, гіпотеза фрактальності бюджетного процесу передбачає, що будь-який процес, зокрема бюджетний, не може існувати поза часовими і просторовими горизонтами, що зумовлює об'єктивну потребу прогнозування бюджету у фракталах часу й простору.

При цьому О. Кундря-Висоцька зауважує, що відносно будь-якої фрактальної структури діють чотири головні принципи: спостереження; подібності елементів структури; гнучкості; аналізу фрактальної структури, внаслідок чого фрактали розглядають як гіперкомплексні об'єкти стратегічної бухгалтерії з просторовою (територіальні фрактали), часовою (часові фрактали) або просторово-часовою (різні комбінації фракталів простору і часу) локалізацією подібних елементів у структурі фінансових, товарних і будь-яких інших ринків [6, с. 139]. Відповідно, в межах гіпотези фрактальності бюджетного процесу фрактали розглядаємо як взаємопов'язані та взаємозалежні об'єкти стратегічного обліку з узагальненням подібних елементів бюджетного процесу за просторовою (територіальною), часовою або різною комбінацією просторово-часових ознак.

Доцільність застосування гіпотези фрактальності пов'язана з тим, що процес виконання бюджету відбувається одночасно з різною тривалістю часу, на різних територіях будь-якого масштабу, розташування й належності. Відповідно, вказаний підхід до групування інформації дає можливість враховувати зовнішні фактори особливостей фізичного простору та етапів реалізації бюджетного процесу, отримувати й обліковувати інформацію з метою ухвалення обґрунтованих стратегічних рішень багаторівневого характеру.

У свою чергу, теорія ухвалення рішень дає можливість моделювати різні варіанти рішень, а потім обирати найбільш оптимальне з наявних варіантів, тобто таке, яке найбільше відповідає поточному діловому середовищу й забезпечує максимальну вигоду [6, с. 139]. Таким чином, згідно з теорією ухвалення рішень в умовах невизначеності, стратегічний облік має забезпечити

моделювання різних подій та ситуацій розвитку зовнішнього середовища функціонування бюджетної системи країни, розробку різних варіантів рішень найбільш ефективного вирішення поставлених стратегічних завдань.

Зазначимо, що для ухвалення рішень і розробки системних, адекватних ситуації заходів уповноваженій особі необхідна якісна інформація, яка, в свою чергу, може бути отримана шляхом складання похідних балансових звітів.

Основною метою складання похідних балансових звітів є забезпечення контролю за реалізацією стратегії, досягненням поставлених стратегічних цілей і завдань, для чого вони вирішують такі управлінські завдання: організація внутрішнього й зовнішнього контролю над недопущенням несанкціонованого вибуття ресурсів, прогнозування змін фінансових ресурсів, управління результатами діяльності в багатоярусному та багатосегментному режимі (по горизонтах і сегментах), управління грошовими потоками, управління стратегією розвитку, управління резервною системою [5]. Щодо бюджетного процесу, то застосування цього механізму оцінювання дає можливість здійснити прогнозування соціально-економічного розвитку країни, окремих територій, галузей економіки, світових глобалізаційних процесів і виявити й оцінити нові можливості та альтернативи пріоритетних напрямів бюджетної політики держави, що й розкриває сутність теорії економічного прогнозування щодо бюджетного процесу.

Зауважимо, що в основу запропонованої концепції стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом в Україні також мають бути покладені положення теорії реінжинірингу, доцільність чого визначає той факт, що, як наголошує М. Болдуєв, концепція стратегічної бухгалтерії передбачає використання принципів реінжинірингу, який спрямований на оптимізацію основних напрямів чи етапів діяльності відповідного об'єкта з метою підвищення їх ефективності та визначає необхідність пошуку нових підходів до управління, в тому числі й до організації облікової системи [4, с. 127]. Таким чином, в описуваному випадку реінжиніринг зумовлює доцільність переосмислення та пошуку більш ефективних підходів до організації обліково-контрольної системи бюджетного процесу. Застосування методів теорії реінжинірингу дасть можливість забезпечити оптимізацію основних напрямів бюджетної політики держави з метою підвищення її ефективності.

Враховуючи той факт, що реінжиніринг є фундаментальним переосмисленням і радикальним переплануванням бізнес-процесів для досягнення істотних покращень [4,

с. 127], його використання спрямовуватиметься на забезпечення цілеспрямованих докорінних змін бюджетного процесу з метою досягнення максимального ефекту функціонування бюджетної системи країни.

З урахуванням того, що концептуальна побудова стратегічної бухгалтерії ґрунтується на принципах бухгалтерського моделювання [4, с. 127], зазначимо, що одним із важливих елементів методологічного забезпечення концепції формування стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом є застосування теорії моделювання фінансових процесів.

Моделювання фінансових процесів у стратегічному обліку спрямоване на розробку та апробацію моделей організаційного й ситуаційного характеру, воно є основою механізму стратегічного обліку й призначене для конструювання різних інформаційних потоків і варіантів управлінських рішень під впливом системи факторів у реальних і прогнозованих ситуаціях [4, с. 127].

IV. Висновки

Загалом, використання стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом дає змогу суттєво покращити інформаційне забезпечення стратегічного бюджетного менеджменту, здійснювати ефективні облік та оцінювання впливу на державну політику й результати бюджетного процесу зовнішніх факторів, ризиків і невизначеності розвитку подій, групувати інформацію та прогнозувати бюджет у розрізі фракталів часу та простору.

При цьому основними гіпотезами необхідності впровадження стратегічного обліку в управління бюджетним процесом повинні бути гіпотези відкритості бюджетної системи, аористії в прийнятті управлінських рішень, перманентності загроз бюджетній безпеці країни, фрактальності бюджетної системи. Концепція стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом також має ґрунтуватися на наукових положеннях теорії змін, теорії ухвалення рішень в умовах невизначеності, теорії економічного прогнозування, теорії реінжинірингу, теорії моделювання фінансових процесів.

Перспективою подальших досліджень є побудова організаційної моделі стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом.

Список використаної літератури

1. Звіт рахункової палати за 2015 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт рахункової палати України. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748714/Zvit_RP_2015.pdf.
2. Криштопа І. І. Побудова стратегічного обліку об'єднаного бізнесу : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / І. І. Криштопа ; Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – Київ, 2016. – 578 с.
3. Болдуєв М. В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку / М. В. Болдуєв // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 2 – С. 105–111.
4. Болдуєв М. В. Концептуальні підходи формування стратегічної бухгалтерії / М. В. Болдуєв // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 3 (7). – С. 122–128.
5. Криштопа І. І. Похідні балансові звіти як інструмент стратегічного обліку [Електронний ресурс] / І. І. Криштопа // Проблеми матеріальної культури. Економічні науки. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/92356/25-Kryshtopa.pdf?sequence=1>.
6. Кундря-Висоцька О. П. Змістові характеристики стратегічної парадигми обліку / О. П. Кундря-Висоцька // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 137–139.
7. Відкрита система (теорія систем) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_\(теорія_систем\)](http://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_(теорія_систем)).
8. Кузьмин А. И. Теория изменений: общие рекомендации к применению (из опыта БДФ “Виктория”) / А. И. Кузьмин, Н. А. Кошелева. – Москва : Проспект, 2014. – 59 с.
9. Корень Н. В. Виклики та загрози бюджетній безпеці на етапі суспільних трансформацій / Н. В. Корень // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 3. – С. 130–133.
10. Теория принятия решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_принятия_решений.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2017.

Богма Е. С. Обобщение методологических основ концепции стратегического учета в управлении бюджетным процессом

В статье предложено внедрение в практику управления украинским бюджетным процессом стратегического учета, что требует соответствующего научного обоснования концептуальных основ его функционирования. Поэтому рассмотрены методологические основы построения концепции стратегического учета в управлении отечественным бюджетным процессом. Указано, что основными гипотезами необходимости внедрения стратегического учета в управлении бюджетным процессом должны выступать гипотезы открытости бюджетной системы, аористии в принятии управленческих решений, перманентности угроз бюджетной безопасности страны, фрактальности бюджетной системы. Подчеркну-

то, что концепция стратегического учета в управлении бюджетным процессом также должна основываться на научных положениях теории изменений, теории принятия решений в условиях неопределенности, теории экономического прогнозирования, теории реинжиниринга, теории моделирования финансовых процессов.

Ключевые слова: бюджетный процесс, стратегический учет, гипотеза, теория, бюджетная система, бюджетная стратегия, угроза, управленческое решение, внешние факторы, неопределенность, фрактал, концепция.

Bogma E. Summary of the Methodological Foundations of the Concept of Strategic Management Accounting in the Budget Process

The article set sharpening to date issues of budgetary control which updates need to optimize the activities of the organization and implementation of the budget process in Ukraine on the basis of ensuring effective accounting and control support all its stages. Therefore, the proposed introduction of management practices in national accounting strategic budgeting process that aims to provide complete, accurate, timely and relevant information the decision-making on forming the budgetary strategy of Ukraine. It is concluded that the practical application of strategic management accounting in the national budget process requires appropriate conceptual basis of scientific evidence of its operation.

Therefore, considered methodological bases of the said concept in the context of the main hypotheses and theories. So, in our opinion, the main hypotheses need to introduce strategic management accounting in the budget process should serve hypothesis openness budget system aorystii in decision-making, budget permanent threats to national security, fractal budget system. The concept of strategic management accounting in the budget process is also based on the theory of scientific change, the theory of decision making under uncertainty, economic forecasting theory, theory of reengineering theory modeling of financial processes.

It is concluded that the use of strategic accounting in the management of the budget process will significantly improve the information providing strategic budget management, to efficient accounting and assessing the impact on public policy and the results of the budget process external factors, risks and uncertainties of events, group information and forecast budget cut coat hoists of time and space.

Key words: budgeting, strategic accounting, hypothesis, theory, budget system, budget strategy, threat management solutions, external factors, uncertainties, fractal concept.

УДК 657.36:336.274

О. В. Гудимакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ
ЗІ СПИСАННЯ БЕЗНАДІЙНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI**

У статті досліджено та проведено аналіз основних напрямів зі списання безнадійної кредиторської заборгованості та особливостей відображення цих операцій у бухгалтерському обліку, які пов'язані з визначенням доходів діяльності підприємств, реалізованих у міжнародних стандартах обліку та звітності, знання та розуміння яких у подальшому допоможе здійснити їх упровадження.

Ключові слова: безнадійна кредиторська заборгованість, дохід, контрагенти, зобов'язання, збиток, прострочена кредиторська заборгованість.

I. Вступ

Нестабільність і недостатня визначеність розвитку економіки України, міжнародна фінансова криза збільшують проблеми, що склалися в системі відносин між суб'єктами господарювання в контексті комерційного кредитування. Трапляються ситуації, коли підприємство не виконує взяті на себе зобов'язання відносно свого контрагента й стає боржником, тобто має кредиторську заборгованість. Кошти, виражені в грошовій формі, що не були в установлені терміни повернуті кредиторам, вважають простроченою кредиторською заборгованістю. З цього випливає актуальність теми, яка визначає передумови виникнення кредиторської заборгованості та шляхи її погашення й правильного списання.

Велику увагу проблемам кредиторської заборгованості приділяли як українські, так і зарубіжні науковці. Серед них варто виокремити праці Л. Бернстайна, Р. Брейлі, М. Білухи, Е. Брігхема, Ф. Бутинця, С. Голова, Дж. К. Ван Хорна, Е. Вілсона, О. Волинця, В. Гуліна, І. Ємельянова, І. Єфремова, Ю. Ігумнова, М. Козлової, Н. Коломійця, Д. Лаптевої, Р. Майданика, М. Макмінна, Л. Ніколенко, І. Я. Омецінської, В. Палія, О. Петрика, О. Петрука, В. П'ятакової, М. Пятова, І. Рильника, С. Свірко, Я. Соколова, О. Солдаткіної, Є. Хелфорта та ін.

Проте варто зауважити, що основні напрями зі списання безнадійної кредиторської заборгованості та особливості відображення цих операцій у бухгалтерському обліку пов'язані з визначенням доходів діяльності підприємств, реалізованих у міжнародних стандартах обліку та звітності, знання та розуміння яких у подальшому допоможе здійснити їх упровадження, що характеризується масштабністю напрямів удосконален-

ня, які визначаються тенденціями розвитку суспільно-економічних відносин.

Така ситуація дає змогу проводити дослідження в контексті окремого напрямку, наприклад, дослідження та аналіз основних напрямів зі списання безнадійної кредиторської заборгованості та особливості відображення цих операцій у бухгалтерському обліку.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення та розгляд особливостей відображення операцій зі списання безнадійної кредиторської заборгованості та їх відображення в обліку та звітності.

III. Результати

Під "кредиторською заборгованістю" розуміють не що інше, як зобов'язання підприємства перед іншими юридичними й фізичними особами. Так, згідно з п. 3 НП(С)БО 1, зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій, і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [4].

Прострочена кредиторська заборгованість – це кошти, які були отримані боржником від кредитора на підставі різного роду договорів і не були повернуті в установлені умовами угоди термін [1].

Після того, як термін повернення грошових коштів минув, контрагент за договором, який не виконав його умови, набуває статусу боржника. З цього моменту сторони договірних відносин мають назву "боржник" і "кредитор".

Для кредитора заборгованість має подвійне значення. По-перше, вона є безсумнівним збитком. У цьому випадку грошові кошти були віддані, але не були повернені. По-друге, вона може бути вписана в статтю доходів. При оподаткуванні для кредитора цей факт відіграє важливу роль. Однак для того, щоб визначення прострочених боргів як доходів було проведено грамотно, креди-

тору необхідно знати, як списати кредиторську заборгованість.

Розгляду вимагає процедура списання заборгованості з погляду її формального відображення. Для того, щоб списання можна було вважати проведеним згідно зі встановленою процедурою, кредитор повинен оформити такі документи:

- розпорядження (наказ) керівника організації-кредитора;
- акт про проведення інвентаризації [3].

Акт про проведення інвентаризації повинен бути доповнений чітким описом активів, які безпосередньо мають відношення до суми боргу. Формально така сума заборгованості відображається в графі “Інші доходи”. Переведення грошових сум до категорії інших доходів можливе лише в разі визнання заборгованості безнадійною. Для визнання боргу необхідне винесення певного акта або іншого документа. Достатнім є підтвердження факту закінчення терміну позовної давності за договором.

З метою оподаткування списання простроченої кредиторської заборгованості має першочергове значення в аспекті ПДВ та податку на прибуток.

Необхідно зазначити, що списання заборгованості, за якою минув строк пред’явлення вимог, зовсім не означає анулювання такого боргу. Після проведення процедури списання в установленому законом порядку заборгованість відображається в бухгалтерській звітності протягом п’яти років.

При списанні простроченої кредиторської заборгованості підприємство формує доходи на всю суму такої заборгованості без коригування фінансового результату до оподаткування в податковому обліку [2].

Списання з балансу кредиторської заборгованості відбувається одночасно з визнанням цього зобов’язання іншим операційним доходом того періоду, в якому зобов’язання визнано таким, що не підлягає погашенню, з відображенням у рядку 2120 Звіту про фінансові результати (форма № 2). Показник цього рядка враховують при визначенні фінансового результату до оподаткування, він впливає таким чином на об’єкт оподаткування податком на прибуток.

Якщо платник податку при придбанні товарів/послуг на підставі отриманої податкової накладної сформував податковий кредит, але такі товари/послуги не підлягають погашенню через ліквідацію контрагента, то в податковому періоді, в якому відбувається списання кредиторської заборгованості, платнику податку необхідно відкоригувати суму податкового кредиту. При цьому коригування податкового кредиту у вказаному випадку здійснюється на підставі бухгалтерської довідки [7].

На практиці найчастіше стикаються зі списанням кредиторської заборгованості перед постачальниками й підрядниками за відвантаженими товарами, наданими послугами, виконаними роботами чи отриманою попередньою (авансовою) оплатою – рахунки 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками” та 68 “Розрахунки за іншими операціями”.

Згідно з п. 5 П(С)БО 11 “Зобов’язання”, якщо на дату балансу раніше визнане зобов’язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду [5]. Так, під словами “не підлягає погашенню” потрібно мати на увазі випадок, коли є 100-відсоткова впевненість у тому, що заборгованість уже не погашатиметься. Зокрема, така впевненість може бути в одному з 3-х випадків:

- 1) Минув строк позовної давності й прийнято рішення не погашати борг після його закінчення.

У діяльності підприємства трапляється застосування спеціальної позовної давності тривалістю 1 рік, зокрема, до вимог:

- про стягнення штрафу, пені, неустойки (п. 1 ч. 2 ст. 258 ЦКУ) [8], які в боржника відображаються проводкою Дт 948 Кт 685;
 - у зв’язку з недоліками товару (п. 4 ч. 2 ст. 258 ЦКУ) [8], що в боржника відображаються проводкою Дт 704 Кт 685 (повернення товарів);
 - про відшкодування збитків у зв’язку з пошкодженням речі, що була передана в користування за договором найму (оренди) (ч. 1 ст. 786 ЦКУ) [8] – Дт 949 Кт 685.
- 2) Ліквідація юридичної особи – кредитора, якщо не допускається правонаступництво за цим зобов’язанням.

Офіційним підтвердженням ліквідації кредитора буде витяг із ЄДР, який реєстраційний орган може надавати всім зацікавленим особам у строк, що не повинен перевищувати п’яти робочих днів від дати надходження запиту.

На підставі витягу з ЄДР керівник підприємства-боржника повинен видати наказ про списання кредиторської заборгованості, а бухгалтер – скласти бухгалтерську довідку.

- 3) Прощення боргу.

Під час списання кредиторської заборгованості за п. 5 П(С)БО 11 у бухгалтерії визнають доходи. При цьому ознаки визнання доходів за такою операцією виникають, і, згідно з нормами п. 5 П(С)БО 15 “Дохід”, зменшуються зобов’язання та збільшуються активи підприємства.

Згідно з Інструкцією № 291, визнання таких доходів і списання зобов’язань відображаються за дебетом рахунку обліку кредиторської заборгованості (наприклад, субрахунків 631, 632, 681, 658) і за кредитом субрахунку 717 “Дохід від списання кредиторсь-

кої заборгованості” – при списанні кредиторської заборгованості за операційною діяльністю, субрахунок 746 “Інші доходи” – у разі списання кредиторської заборгованості за неопераційною діяльністю [7].

Інструкція № 291 вимагає суми заборгованостей, які списуватимуться, переводити на рахунок 61. Оскільки на дату балансу може бути невідомо про списання такої заборгованості протягом найближчих 12-ти місяців, то таке переведення здійснюємо на дату видачі керівником наказу про списання кредиторки. На прикладі довгострокових безпроцентних позик, наданих небанківськими установами, відображення в бухобліку буде таким:

- 1) переводимо довгострокову заборгованість за позиками до складу поточної: Дт 505 “Інші довгострокові позики в національній валюті” – Кт 611 “Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями в національній валюті”;
- 2) списуємо заборгованість за позиками: Дт 611 “Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями в національній валюті” – Кт 717 “Дохід від списання кредиторської заборгованості” або 746 “Інші доходи”.

Із 2015 р. у ПКУ вже немає таких понять, як податкові витрати й доходи, а об’єкт обкладення податком на прибуток визначається шляхом коригування бухгалтерського фінрезультату до оподаткування на різниці, передбачені р. III ПКУ.

З огляду на зазначене, доходимо таких висновків:

- коригування фінрезультату до оподаткування на суму кредиторської заборгованості р. III ПКУ не передбачено. Тобто операції з її списання визначаються згідно з П(С)БО чи МСФЗ. Тож дохід від списання кредиторки врахується у фінрезультаті до оподаткування, а той, у свою чергу, – в об’єкті обкладення податком на прибуток [6];
- умови визнання заборгованості безнадійною, передбачені пп. 14.1.11 ПКУ, якщо керуватися логікою, не поширюються на податково-прибутковий облік списання кредиторки. Це пов’язано з тим, що р. III ПКУ не передбачає жодних коригувань у частині списання кредиторки – податковий облік повністю збігається з бухобліком. А тому, навіть якщо в розумінні пп. 14.1.11 ПКУ така заборгованість не визнаватиметься безнадійною, то на об’єкт обкладення податком на прибуток це жодним чином не вплине.

Кредиторську заборгованість варто поділити на:

- грошову – заборгованість за отриманими товарами. Боржником є покупець. При цьому виникає запитання: чи потрібно покупцю – платнику ПДВ у разі списання

такої заборгованості коригувати податковий кредит із ПДВ;

- товарну – заборгованість за отриманою попередньою (авансовою) оплатою. Боржником є продавець. Водночас виникає питання: чи потрібно продавцю – платнику ПДВ у разі списання такої заборгованості коригувати податкові зобов’язання з ПДВ.

Насамперед зазначимо: якщо покупець на дату постачання товарів був платником ПДВ, то цією ж датою він мав визнати податковий кредит із ПДВ (п. 198.2 ПКУ).

Зокрема, випадки, коли платник ПДВ може коригувати суми податкового кредиту, передбачені п. 192.1 ПКУ. Списання безнадійної кредиторської заборгованості в цьому переліку випадків немає. Тому вважаємо: під час списання кредиторської заборгованості (за якою минув строк позовної давності або в разі ліквідації кредитора) коригувати податковий кредит не потрібно.

Однак на момент списання кредиторської заборгованості за авансами така операція втрачає статус об’єкта обкладення ПДВ. Так, згідно з п. 185.1 ПКУ, об’єктом обкладення ПДВ є операції з постачання товарів і послуг. У цьому ж випадку товари чи послуги не постачатимуться, тому не буде й об’єкта обкладення ПДВ.

Наразі лишається чинним роз’яснення, згідно з яким постачальник (боржник) має право зменшити податкові зобов’язання з ПДВ у разі списання кредиторської заборгованості за отримані аванси.

IV. Висновки

Дослідивши особливості відображення списання безнадійної кредиторської заборгованості, необхідно запропонувати шляхи попередження її виникнення: створити систему контролю за своєчасним відстеженням боргових зобов’язань (встановлення автоматизованого програмного “конструктора” для зручності обробки даних); своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості; систематично проводити інвентаризацію заборгованості; створити на підприємстві власні критерії визначення “безнадійної кредиторської заборгованості”.

Оскільки наявність безнадійного зобов’язання сигналізує про порушення платіжної дисципліни та, як наслідок, позначається на іміджі, для підприємства важливо ретельно слідкувати за обліком кредиторської заборгованості.

Список використаної літератури

1. Адамович Н. Безнадійна заборгованість: відповіді на актуальні запитання / Н. Адамович // Податки та бухгалтерський облік. – 2015. – № 9 (1066). – С. 25–28.
2. Кредиторська заборгованість: від виникнення до списання. Спецвипуск // Бухгалтерія. – 2014. – № 8 – С. 11–47.

3. Литвинова Л. Л. Економічний погляд на процес управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства / Л. Л. Литвинова, Н. О. Власова. – Харків : ХДУХТ, 2004. – С. 227–234.
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов’язання” : Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Бухгалтер 911 : періодичне видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com>.
8. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2017.

Гудима О. В. Особенности отображения операций по списанию безнадежной кредиторской задолженности

В статье исследован и проведен анализ основных направлений по списанию безнадежной кредиторской задолженности и особенностей отображения данных операций в бухгалтерском учете, которые связаны с определением доходов деятельности предприятий, реализованных в международных стандартах учета и отчетности, знание и понимание которых в дальнейшем поможет осуществить их внедрение.

Ключевые слова: безнадежная кредиторская задолженность, доход, контрагенты, обязательства, убыток, просроченная кредиторская задолженность.

Hudyma O. Display Features of Operations Write-Off of Unrecoverable Accounts Payable

The article investigates and analyzes the main directions for the write-off of uncollectable accounts payable and peculiarities of the reflection of these transactions in the accounting records that relate to the definition of income of enterprise activity, implemented in international standards of accounting and reporting, knowledge and understanding which will further help to carry out their implementation.

Instability and lack of certainty of the development of Ukraine's economy, the international financial crisis increases the problems that have developed in the system of relations between business entities regarding commercial lending. There are situations when the company does not fulfill its obligations towards its counterparty becomes a debtor, i. e. accounts payable. Funds denominated in cash, was not on time returned to creditors are considered overdue payables. This implies the relevance of the topic that defines the preconditions of accounts payable and ways of its repayment and the right of withdrawal.

The aim of the article is the identification and consideration of features of reflection of operations on write-off of uncollectable accounts receivable and their reflection in accounting and reporting.

Overdue accounts payable are funds that were received by the debtor from the lender on the basis of various kinds of contracts and was not returned within the terms of the transaction period.

Examining the features of reflection of write-offs of bad accounts payable there is a need to propose ways to prevent its occurrence is to create a system of monitoring the timely tracking of debt obligations (installation of the automated software “designer” for ease of data processing); timely monitor the ratio of receivables and payables; systematic inventory of debts; the creation of the company's own criteria for the definition of “uncollectible accounts receivable”.

As hopeless liabilities indicates violations of payment discipline, and as a consequence affects the image, it is important to carefully monitor the accounts payable.

Key words: hopeless payables, income, counterparties, liabilities, damages, overdue payables.

УДК 338.2

Г. Є. Меньйлова

кандидат економічних наук
директор Філії Класичного приватного університету
м. Кременчук

О. І. Пушкар

кандидат економічних наук, викладач

Л. Ф. Бондаренко

викладач
Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАЦІЙ

У статті наведено основні характеристики венчурного капіталу як важливого джерела фінансування інвестиційної стратегії корпорацій, що є високоризикованими інвестиціями, але ступінь ризику зменшується внаслідок його розподілу між учасниками в межах здійснення фінансової стратегії корпорації.

Наведено розгорнуту інформацію щодо досвіду використання венчурної індустрії у розвинених країнах, стану розвитку венчурного бізнесу в Україні та перспектив використання венчурного капіталу. Надано характеристики "життєвого циклу" венчурної компанії та ролі її учасників на різних стадіях цього циклу.

Ключові слова: інвестиційна стратегія, корпоративне управління, інноваційна діяльність, інвестиційні можливості, венчурний капітал, ефективність розвитку.

І. Вступ

Сучасний етап розвитку економіки України є реальною основою для зародження та функціонування нових організаційних форм господарювання, основою діяльності яких є чіткий розподіл повноважень і функцій між власником та менеджментом. З іншого боку, без злиття виробництва та фінансових капіталів підприємствам усе складніше витримати умови конкурентної боротьби, що постійно посилюється. Тому об'єктивно складається тенденція укрупнення господарюючих суб'єктів, одним із яких є утворення фінансово-промислових об'єднань – корпорацій, як реакція адаптації на впровадження в економіці ринкових відносин.

Концентрація в корпораціях значних організаційних, технологічних та інтелектуальних ресурсів, а також науково-виробничого потенціалу допоможе створити передумови для нарощування обсягів інвестицій у виробку й виробництво високоефективної та конкурентоспроможної продукції. Для держави створення фінансово-промислових груп є також вигідним, оскільки дає змогу збільшити надходження до бюджету. Але існує низка проблем щодо залучення фінансових ресурсів для розвитку інноваційних процесів у корпораціях, тому значну увагу потрібно приділяти корпоративному управлінню та формуванню фінансової стратегії корпорацій. Дослідженням фінансової стра-

тегії присвячено праці американських економістів В. Вільсона, Р. Дейнса, Р. Кларка, С. Надо, А. Чендлера, при цьому трактування стратегії різноманітні. Дослідник із США А. Чендлер вважає, що стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття курсу дій та розподіл ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей. Американські економісти В. Вільсон, Р. Дейнс, Р. Кларк, С. Надо дають визначення фінансової стратегії в широкому значенні й пов'язують її з фінансовою політикою та плануванням. Важливим питанням фінансового планування є залучення додаткових фінансових ресурсів у інвестиційно-інноваційній діяльності корпорацій. Таким ресурсом може бути венчурний капітал, питання розвитку якого в Україні розглядають науковці Л. Гайдук, Л. Дмитриченко, М. Долішня, О. Лапко, М. Паладій, С. Філін та ін. Особливості та розвиток венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні досліджували також М. Поляк, Б. Сас, Г. Спак, С. Тульчинська, Г. Яковець. У своїх працях вони аналізують природу венчурного капіталу та його роль в інноваційному процесі, шляхи становлення венчурної діяльності [1; 2; 4]. Тому актуальним у сучасних умовах господарювання є питання дослідження взаємозв'язку фінансової стратегії корпорацій та перспектив розвитку венчурного бізнесу в Україні, його впливу на ефективність діяльності підприємств, що входять до складу корпорації.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити можливості фінансування інвестиційної стратегії корпорацій та перспективи розвитку венчурного бізнесу в Україні в сучасних економічних умовах господарювання.

III. Результати

Корпоративне управління ґрунтується на відпрацьованих нормах у галузі фінансів, цінних паперів, управління, трудових відносин, контрактних зобов'язань, договірної діяльності, організаційних структур, маркетингу.

Чинником забезпечення нормального функціонування корпорації в майбутньому є її фінансова стратегія, яка узгоджується із загальною стратегією економічного розвитку, оскільки першочерговим завданням керівників корпорації є зміцнення конкурентної позиції на ринку. Для менеджерів, які розробляють стратегію розвитку, важливим завданням є узгодження загальної стратегічної програми з фінансовою.

У межах фінансової діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта завжди виникають два однаково важливих завдання:

1. Залучення ресурсів для здійснення господарської діяльності, якими є акціонерний та позиковий капітал, кредиторська заборгованість, реінвестований прибуток і фонди самого господарюючого суб'єкта.
2. Розподіл отриманих ресурсів на інвестиції: реальні, що спрямовують у виробничі процеси; фінансові, спрямовані на придбання фінансових інструментів; інтелектуальні (підготовка спеціалістів, розробка технологій).

Економічна ситуація, що склалася в країні, є причиною існування низки проблем для створення сприятливого фінансового, інвестиційного та кредитного клімату: відсутність достатнього обсягу в країні вільних фінансових ресурсів призводить до обмеження можливостей державного бюджету щодо підтримки нових економічних структур і відсутності зацікавленості комерційних фінансових структур у вкладанні коштів у довгострокові проекти.

Інвестиційна привабливість та кредитоспроможність підприємств корпорацій є основними складовими їх фінансового потенціалу. Але обсяг інвестиційних ресурсів практично завжди є обмеженим, тому виникає питання оптимального розподілення фінансових ресурсів або залучення додаткових. Таким додатковим ресурсом стає венчурний капітал, тобто джерело довгострокових інвестицій, які надають підприємствам для розширення та модернізації. Венчурний капітал є важливим джерелом фінансування в межах інвестиційної стратегії. Венчури є високоризиковими інвестиціями – це різновид грошового капіталу для фінансування науково-дослідницьких робіт за індивідуа-

льними проектами та програмами. Тому при реалізації фінансової стратегії корпорації важливим є питання зменшення ступеня ризику саме венчурного фінансування.

Створення венчурного капіталу має певні особливості: довгостроковість інвестування; наявність погодженого ризику; обмежена відповідальність учасників і можливість отримання прибутку від фінансування; високий ступінь особистої зацікавленості інвесторів в успішності ризикованого проекту.

Венчурне інвестування найбільш розвинуто в США, де попит на венчурний капітал викликав суттєве зростання кількості фінансових джерел.

Венчурні інвестори беруть на себе високі ризики з метою отримання адекватної високої доходності інвестицій. На розвинутих ринках венчурні інвестори намагаються отримати прибутки в 3–5 разів більші, ніж за безризиковими вкладеннями. Наприклад, якщо дохідність по казначейським зобов'язанням США в середньому становить близько 5% річних, то віддача від ризикових інвестицій повинна бути не менше 15–25%, однак на практиці він може бути значно вищим. Досвід розвинутих країн, що використовували венчурну індустрію для створення конкурентоспроможної економіки, переконливо свідчить про значне зростання в них виробництва конкурентоспроможної продукції, прискорене використання новітніх технологій у всіх галузях промисловості, зростання зайнятості населення тощо.

Венчурний капітал позитивно впливає на такі фактори економічного середовища, як: переорієнтація індустріального шляху розвитку економіки на інноваційний; стимулювання крупних виробничих структур до впровадження й використання новітніх технологій; активний розвиток фондового ринку; призупинення витоків висококваліфікованих спеціалістів і талановитих учених за кордон та ін. За час свого існування венчурний бізнес проявив себе як один із ефективних засобів стабілізації й розвитку реального сектора економіки, він відіграв значну роль у реалізації найважливіших нововведень кінця XX ст. Саме в такий спосіб було реалізовано такі видатні досягнення людства, як мікропроцесори, персональні комп'ютери, технологія рекомбінатних молекул ДНК тощо, а такі фірми, як "Майкрософт", "Джінентек", "Диджитал екуамент", піднялися до рівня лідерів нових галузей сучасного наукоємного виробництва [7].

Фахівці підраховували, що з погляду реєстрації патентів на винаходи один долар венчурних інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) майже в 10 разів ефективніший за долар, вкладений крупною компанією. Венчурні інвестиції становлять менше 3% корпоративних

витрат на НДДКР, але приводять до здійснення 15% усіх інновацій у промисловості. Американський економіст і соціолог П. Друкер вбачає у впровадженні венчурного підприємництва нову форму розвитку американської економіки, яка буде “періодом великих можливостей, швидко зростаючої зайнятості в різних сферах та інтенсивності загального зростання” [7]. Серед країн Західної Європи найбільшого поширення венчурне підприємництво набуло у Великій Британії, яка постійно підтримує американські принципи, структури та форми виробництва. Європейська асоціація EBAN нараховує близько 150 тис. активних учасників. У Великобританії, де ця культура особливо розвинута, існує не менше півсотні асоціацій, що об’єднують близько 20 тис. осіб.

В Україні венчурні фонди розглядають як недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, 50% активів якого складаються з корпоративних прав і цінних паперів, недопущених до торгів на фондовій біржі. Згідно із Законом України “Про інститути суспільного інвестування”, паями такого фонду не можуть володіти фізичні особи, а для приватних інвесторів обмежений розмір внесків у венчурні фонди. Венчурне підприємництво може стати важливою складовою економіки України, оскільки спрямоване, загалом, на реалізацію ризикованих проєктів.

Інвестиційні фонди в Україні стали створювати після прийняття в 2001 р. Закону “Про інститути спільного інвестування”. Відносини у сфері венчурного підприємництва регулюють також закони України “Про інвестиційну діяльність”, “Про інноваційну діяльність”, Постанова уряду “Про створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки”. Державне агентство України по інвестиціям та інноваціям розробило законопроект “Про венчурні фонди інноваційного розвитку”. Але позитивний досвід державного сприяння розвитку венчурного бізнесу в сучасній світовій практиці в Україні не застосовують.

В Україні ринок венчурного капіталу представлений у двох видах: неформальному (у вигляді індивідуальних інвесторів) і формальному (представленому венчурними фондами). Неформальний сектор – “бізнес-ангели”. Їх часто називають найбільш інформованим сектором інвестиційного ринку. Більшість із них – незалежні приватні особи чи групи, часто заможні підприємці, що постійно перебувають у пошуку нових можливостей для цікавих, високоприбуткових інвестицій. Основна активність бізнес-ангелів сконцентрована на початкових стадіях життя компаній – розробка продукту/технології та їх запуск на ринок. За існуючими даними, кількість активних бізнес-ангелів у Європі оцінюють у 125 тис., а кількість здійснюва-

них ними інвестицій у 30–40 разів перевищує кількість інвестицій венчурних фондів. У США бізнес-ангели здійснюють більше 80% інвестицій на початкових стадіях і відіграють неоціненну роль у розвитку малого бізнесу.

Формальний сектор фінансує пізніші стадії розвитку інвестованих компаній, розміри фінансування значно більші. Займаються цим найчастіше спеціальні інститути. Організаційна структура типового венчурного інституту може бути утворена або як самостійна компанія (“фонд”), або як обмежене партнерство. На чолі фонду або управляючої компанії стоїть венчурний капіталіст – посередник між синдикованими “колективними” інвесторами та підприємцем.

Формальний та неформальний сектори відіграють взаємодоповнювальні ролі. Інвестиції неформального сектора особливо важливі на найранніших стадіях розвитку “стартових” фірм, коли вони потребують “посівного капіталу” для розробки концепції продукту та дослідного зразка, тоді як формальний сектор активніший на стадії швидкого зростання фірми, коли потрібні кошти на розширення виробництва й збільшення обсягу продажів.

Першим українським фондом венчурного капіталу став фонд “Україна”, який здійснив інвестиції в 30 вітчизняних компаній на суму 10 млн дол. США. Велика частка інвестування цим фондом здійснювалась за рахунок Європейського банку реконструкції та розвитку. Згодом було створено ще декілька венчурних фондів, до найуспішніших із них можна зарахувати фонд прямого інвестування Western NIS Enterprise Fund і SigmaBleyzer. Крім них, також привертає увагу Aventures – українська венчурна компанія з широкою міжнародною мережею технологічних та інвестиційних партнерів, яка спеціалізується на інвестуванні на ранніх стадіях у побудову міжнародних технологічних компаній на основі українських інновацій та інженерних талантів.

З метою створення сприятливого інвестиційного та бізнес-клімату в Україні, залучення іноземних інвесторів та представлення їх інтересів перед політичними діями в листопаді 2014 р. було створено Українську Асоціацію венчурного та приватного капіталу (UVCA), яка стала членом Європейської асоціації венчурного капіталу (InvestEurope) – основного майданчику співпраці інвесторів Європейського союзу. Станом на 2016 р. Українська асоціація венчурного та приватного капіталу об’єднує більше 40 гравців на українському інвестиційному ринку, серед яких – міжнародні та локальні венчурні фонди (Almaz Capital, Arzinger, AVentures, HP Tech Ventures, Intel Capital, InVenture, Horizon Capital, TA Venture, KM Core, Western NIS Enterprise Fund та ін.) [4].

За даними венчурних компаній, в українські підприємства вже вкладено понад 400 млн дол. США венчурних інвестицій. Деякі вітчизняні компанії, що, як правило, не називають себе венчурними, також намагаються використовувати інструменти венчурного інвестування. Проте вони ще не мають достатньо коштів для створення спеціалізованих фондів [6].

В Україні функціонують венчурні фонди, засновниками яких у більшості випадків є іноземні інвестори, зареєстровані в офшорних зонах. Однак, якщо в світовій практиці венчурний капітал спрямований на підтримку новаторських проєктів, то більшість активів венчурних фондів в Україні спрямовані в традиційну економіку: будівництво, нерухомість, переробку сільськогосподарської продукції, виробництво будівельних матеріалів. Основною причиною є те, що справжньою метою їх створення була реалізація таких схем управління власністю, що дають змогу мінімізувати податки власників шляхом використання податкових переваг, наданих українським законодавством. Державне регулювання венчурного підприємництва обмежується лише контролем процедур створення венчурних фондів і отримання звітності про їх діяльність. В Україні практично немає справжнього ринку венчурних інвестицій та венчурних компаній, готових до інвестування коштів на початковій стадії проєкту.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, кількість компаній з управління активами (КУА) скоротилася за 2007–2015 рр. на 6,9%. Кількість інститутів спільного інвестування (ICI) зросла за цей період на 40,4%. Загальна вартість активів ICI становила в 2015 р. 238,62 млрд грн, або на 15,6% більше порівняно з 2014 р. Аналіз показує, що питома вага вартості чистих активів венчурних фондів зросла за 2007–2015 рр. на 5,4% у загальній вартості активів ICI. Сукупна вартість чистих активів венчурних фондів становила в 2015 р. 170,04 млрд грн, що на 8,5% більше порівняно з 2014 р. За проведеними дослідженнями, ринок венчурних інвестицій в Україні залишається непрозорим [3].

IV. Висновки

Сьогодні основним джерелом інвестування інноваційних підприємств і організацій є власні фінансові ресурси та ресурси, отримані на фінансовому ринку. Фінансово-кредитна система України не виявляє зацікавленості в кредитуванні ризикових бізнес-проєктів. У зв'язку з цим, для забезпечення ефективності інвестицій та зниження інвестиційного ризику, з огляду на важливу роль інновацій у сучасній економіці, головним кредитором може стати держава. В цьому випадку саме венчурне фінансування може стати тим інструментом, що забезпечить як інтереси держави (кредитора), так і підпри-

ємства (позичальника). Стимулами для венчурного бізнесу можуть стати такі заходи:

- пряма фінансова підтримка – у формі кредитування перспективних наукоємних виробництв за рахунок бюджетних коштів; надання пільгових кредитів і грантів науковим установам і вченим під конкретні наукові програми; державне замовлення на українську продукцію оборонного та подвійного призначення;
- непряма фінансова допомога у формі впровадження пільгового оподаткування підприємств, що створюють та/або впроваджують інновації.

Передумовами прискорення зростання венчурних інвестицій можуть бути: загальне покращення інвестиційного клімату в країні; наявність перспективних розробок і проєктів, готових до реалізації; забезпечення ефективного взаємодії між державою, наукою та бізнесом з орієнтацією на світові тенденції.

Список використаної літератури

1. Гайдук Л. А. Інноваційні фінансові інструменти залучення інвестицій / Л. А. Гайдук // Фінанси України. – 2012. – № 10 (203). – С. 68–75.
2. Дмитриченко Л. І. Державні механізми сприяння венчурному підприємництву у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності / Л. І. Дмитриченко, К. В. Кутрань // Фінанси України. – 2011. – № 1 (182). – С. 23–30.
3. Драчук Ю. До питання венчурного фінансування інноваційного розвитку промисловості в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Драчук. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2016_03_31_lviv/sekcija_section_4_2016_03_31/do_pitannja_venchurnogo_finsuvannja_innovacijnogo_rozvitku_promi_slovosti_v_ukrajini/118-1-0-1737.
4. Д'яконова І. І. Сучасні тенденції венчурного фінансування в Україні [Електронний ресурс] / І. І. Д'яконова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z=5301>.
5. Кушнір М. А. Проблеми венчурного підприємництва в Україні та шляхи її розв'язання [Електронний ресурс] / М. А. Кушнір. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=58794>.
6. Лукашев А. В. Венчурное финансирование [Электронный ресурс] / А. В. Лукашев. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/venture_finance.shtml.
7. Розвиток венчурного підприємництва в Україні: проблеми та шляхи розв'язання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/MONITOR/june2009/6.htm>.
8. Шнипко О. С. Інноваційно-технологічне оновлення економіки як показник цивілізаційної успішності країни / О. С. Шнипко // Фінанси України. – 2011. – № 8 (189). – С. 3–14.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2017.

Меняйлова Г. Е., Пушкарь Е. И., Бондаренко Л. Ф. Финансирование инвестиционной стратегии корпораций

В статье приведены основные характеристики венчурного капитала как важного источника финансирования инвестиционной стратегии корпораций, который является по сути высокорискованными инвестициями, однако степень риска уменьшается вследствие его распределения между участниками в рамках осуществления финансовой стратегии корпорации.

Представлена развернутая информация об опыте использования венчурной индустрии в развитых странах, состоянии развития венчурного бизнеса в Украине и перспектив использования венчурного капитала. Охарактеризован "жизненный цикл" венчурной компании и роль его участников на разных стадиях этого цикла.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, корпоративное управление, инновационная деятельность, инвестиционные возможности, венчурный капитал, эффективность развития.

Menyaylova G., Pushkar H., Bondarenko L. Financing the Investment Strategy of Corporations

We've written the characteristics of corporations, as modern organizational forms of management, ensuring efficient operation of enterprises and organizations that belong to it. The problems that have a negative impact on the creation of favorable financial, credit and investment climate in corporations.

Determined that a prerequisite for the development of corporations is to coordinate overall strategic program of financial strategy, which in turn consists of investment and credit strategies. Implementation of these strategies is inseparably linked to the investment attractiveness of corporate and investment opportunities. Estimation of investment opportunities depends on the creditworthiness of corporations, but there are some problems in increasing the volume of investment for the development and manufacture of high performance and competitive products. In this regard, the question of attracting additional financial resources, which are venture capital.

In this paper we distinguished the main characteristics of venture capital as an important source of funding investment strategy, stated that it is a highly risky investment, but the risk is reduced as a result of its distribution between the parties in the implementation of the financial strategy of the corporation.

It was presented detailed information on the experience of developed countries that use the venture capital industry, the state of the venture capital business in Ukraine and prospects for venture capital. We described "life cycle" of venture companies and the role of participants at different stages of the cycle.

It was determined negative factors affecting the efficiency of innovation and venture financing in Ukraine, stated prerequisites accelerating the growth of venture capital investment and emphasized the role of government in stimulating venture business.

Key words: investment strategy, corporate governance, innovative activity, investment opportunities, venture capital, development efficiency.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”**
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

- Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.
- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (30 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.