

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

INTERNATIONAL
SCIENTIFIC
JOURNAL

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ

№ 11 (21) / 2016
2 том



МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

*Свидетельство
о государственной регистрации
печатного средства массовой информации
КВ № 20971-10771Р*

Сборник научных трудов

№ 11 (21)

2 том

Киев 2016

ББК 1
УДК 001
М-43

В журнале опубликованы научные статьи по актуальным проблемам современной науки.
Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.
Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.
При использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

© Авторы статей, 2016
© Международный научный журнал, 2016

Полное библиографическое описание всех статей Международного научного журнала представлено в: НЭБ Elibrary.ru, Polish Scholarly Bibliography.

Журнал зарегистрирован в международных каталогах научных изданий и наукометрических базах данных: РИНЦ; Open Academic Journals Index; ResearchBib; Scientific Indexing Services; Turkish Education Index; Electronic Journals Library; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky; RePEc; InfoBase Index; International Institute of Organized Research; CiteFactor; Open J-Gate, Cosmos Impact Factor.

Редакция:

Главный редактор: **Коваленко Дмитрий Иванович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)
Заместитель главного редактора: **Золковер Андрей Александрович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)
Секретарь: **Колодич Юлия Игоревна**

Редакционная коллегия:

Глава редакционной коллегии: **Каминская Татьяна Григорьевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Заместитель главы редакционной коллегии: **Курило Владимир Иванович** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)
Заместитель главы редакционной коллегии: **Тарасенко Ирина Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Раздел «Экономические науки»:

Член редакционной коллегии: **Баланюк Иван Федорович** — доктор экономических наук, профессор (Ивано-Франковск, Украина)
Член редакционной коллегии: **Бардаш Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Бондарь Николай Иванович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Вдовенко Наталия Михайловна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гоблик Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, кандидат философских наук, доцент, Заслуженный экономист Украины (Мукачево, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гринько Алла Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Харьков, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гуцаленко Любовь Васильевна** — доктор экономических наук, профессор (Винница, Украина)
Член редакционной коллегии: **Дерий Василий Антонович** — доктор экономических наук, профессор (Тернополь, Украина)
Член редакционной коллегии: **Денисенко Николай Павлович** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии инвестиций и экономики строительства, академик Академии строительства Украины и Украинской технологической академии (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Дмитренко Ирина Николаевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Драган Елена Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Ефименко Надежда Анатольевна** — доктор экономических наук, профессор (Черкассы, Украина)
Член редакционной коллегии: **Заруцкая Елена Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Днепр, Украина)
Член редакционной коллегии: **Захарин Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Зось-Киор Николай Валерьевич** — доктор экономических наук, профессор (Полтава, Украина)
Член редакционной коллегии: **Клочан Вячеслав Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Николаев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Копилюк Оксана Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Львов, Украина)
Член редакционной коллегии: **Кравченко Ольга Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Кухленко Олег Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лойко Валерия Викторовна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лоханова Наталья Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Малик Николай Иосифович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мигус Ирина Петровна** — доктор экономических наук, профессор (Черкассы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мухсинова Лейла Хасановна** — доктор экономических наук, доцент (Оренбург, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Ниценко Виталий Сергеевич** — доктор экономических наук, доцент (Одесса, Украина)

Член редакционной коллегии: **Олейник Александр Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Осмятченко Владимир Александрович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Охрименко Игорь Витальевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Паска Игорь Николаевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Разумова Екатерина Николаевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Рамский Андрей Юрьевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Селиверстова Людмила Сергеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Скрипник Маргарита Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Смолин Игорь Валентинович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сунцова Алеся Александровна** — доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Танклевская Наталья Станиславовна** — доктор экономических наук, профессор (Херсон, Украина)

Член редакционной коллегии: **Токарь Владимир Владимирович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чижевская Людмила Витальевна** — доктор экономических наук, профессор (Житомир, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чубукова Ольга Юрьевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Шевчук Ярослав Васильевич** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, доцент (Нововолыньск, Волынская обл., Украина)

Член редакционной коллегии: **Шинкарук Лидия Васильевна** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Шпак Валентин Аркадьевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Беялов Талят Энверович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Скрыньковский Руслан Николаевич** — кандидат экономических наук, член-корреспондент Украинской академии наук (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацкая Республика)

Член редакционной коллегии: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in České Budějovice (Чешская Республика)

Член редакционной коллегии: **József Káposzta** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польша)

Член редакционной коллегии: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польша)

Раздел «Юридические науки»:

Член редакционной коллегии: **Аристова Ирина Васильевна** — доктор юридических наук, профессор (Сумы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Галушко Валентин Васильевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Гиренко Инна Владимировна** — доктор юридических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Глушков Валерий Александрович** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Головко Александр Николаевич** — доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист Украины (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Грохольский Владимир Людвигович** — доктор юридических наук, профессор (Одесса, Украина)

Член редакционной коллегии: **Калужный Ростислав Андреевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Клемпарский Николай Николаевич** — доктор юридических наук, профессор (Кривой Рог, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лоренцмайер Штефан** — доктор юридических наук, профессор (Аугсбург, Федеративная Республика Германия)

Член редакционной коллегии: **Макарова Тамара Ивановна** — доктор юридических наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Мельничук Ольга Федоровна** — доктор юридических наук, доцент (Винница, Украина)

Член редакционной коллегии: **Овчарук Сергей Станиславович** — доктор юридических наук (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Омельчук Василий Андреевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Остапенко Александр Иванович** — доктор юридических наук, профессор (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Позняков Спартак Петрович** — доктор юридических наук, доцент (Ирпень, Украина)

Член редакционной коллегии: **Светличный Александр Петрович** — доктор юридических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сидор Виктор Дмитриевич** — доктор юридических наук, профессор (Черновцы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Таранова Татьяна Сергеевна** — доктор юридических наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Олейник Анатолий Ефимович** — кандидат юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Химич Ольга Николаевна** — кандидат юридических наук (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Легенький Николай Иванович** — кандидат педагогических наук, доцент (Киев, Украина)

Раздел «Технические науки»:

Член редакционной коллегии: **Беликов Анатолий Серафимович** — доктор технических наук, профессор (Днепр, Украина)

Член редакционной коллегии: **Луценко Игорь Анатольевич** — доктор технических наук, профессор (Кременчуг, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мельник Виктория Николаевна** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Наумов Владимир Аркадьевич** — доктор технических наук, профессор (Калининград, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Румянцев Анатолий Александрович** — доктор технических наук, профессор (Краматорск, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сергейчук Олег Васильевич** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чабан Виталий Васильевич** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Артюхов Артем Евгеньевич** — кандидат технических наук, доцент (Сумы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Баширбейли Адалат Исмаил** — кандидат технических наук, главный научный специалист (Баку, Республика Азербайджан)

Член редакционной коллегии: **Коньков Георгий Игоревич** — кандидат технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Саньков Петр Николаевич** — кандидат технических наук, доцент (Днепр, Украина)

Раздел «Политические науки»:

Член редакционной коллегии: **Пахрутдинов Шукридин Илесович** — доктор политических наук, профессор (Республика Узбекистан)

Раздел «Государственное управление»:

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Андрей Олегович** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Олег Андреевич** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Колтун Виктория Семеновна** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Степанов Виктор Юрьевич** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Харьков, Украина)

Раздел «Психологические науки»:

Член редакционной коллегии: **Филева-Русева Красимира Георгиева** — кандидат психологических наук, доцент (Пловдив, Республика Болгария)

Член редакционной коллегии: **Цахаева Анжелика Амировна** — доктор психологических наук, профессор (Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Щербан Татьяна Дмитриевна** — доктор психологических наук, профессор, Заслуженный работник образования Украины, ректор Мукачевского государственного университета (Мукачево, Украина)

Раздел «Физико-математические науки»:

Член редакционной коллегии: **Задерей Петр Васильевич** — доктор физико-математических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Ковальчук Александр Васильевич** — доктор физико-математических наук, старший научный сотрудник (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Вицентий Александр Владимирович** — кандидат математических наук, доцент (Апатиты, Мурманская обл., Российская Федерация)

Раздел «Философские науки»:

Член редакционной коллегии: **Байчоров Александр Мухтарович** — доктор философских наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Ильина Антонина Анатольевна** — доктор философских наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сутужко Валерий Валериевич** — доктор философских наук, доцент (Саратов, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Фархитдинова Ольга Михайловна** — кандидат философских наук (Украина)

Раздел «Медицинские науки»:

Член редакционной коллегии: **Стеблюк Всеволод Владимирович** — доктор медицинских наук, профессор криминалистики и судебной медицины, Народный Герой Украины, Заслуженный врач Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Свиридов Николай Васильевич** — доктор медицинских наук, главный научный сотрудник отдела эндокринологической хирургии, руководитель Центра диабетической стопы (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Щуров Владимир Алексеевич** — доктор медицинских наук, профессор, главный научный сотрудник лаборатории коррекции деформаций и удлинения конечностей (Курган, Российская Федерация)

Раздел «Химические науки»:

Член редакционной коллегии: **Иоелович Михаил Яковлевич** — доктор химических наук, профессор (Реховот, Израиль)

Член редакционной коллегии: **Баула Ольга Петровна** — кандидат химических наук, доцент (Киев, Украина)

Раздел «Исторические науки»:

Член редакционной коллегии: **Билан Сергей Алексеевич** — доктор исторических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Добржанский Александр Владимирович** — доктор исторических наук, профессор (Черновцы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сопов Александр Валентинович** — доктор исторических наук, профессор (Майкоп, Республика Адыгея, Российская Федерация)

Раздел «Географические науки»:

Член редакционной коллегии: **Свиных Владимир Геннадьевич** — доктор географических наук, профессор (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Биологические науки»:

Член редакционной коллегии: **Сенотрусова Светлана Валентиновна** — доктор биологических наук, доцент (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Ветеринарные науки»:

Член редакционной коллегии: **Ватников Юрий Анатольевич** — доктор ветеринарных наук, профессор, Директор департамента ветеринарной медицины аграрно-технологического института ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов» (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Концевая Светлана Юрьевна** — доктор ветеринарных наук, профессор, проректор по инновационному развитию ФГБОУ ДПО «Российская академия кадрового обеспечения АПК» МСХ РФ (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Уша Борис Вениаминович** — Академик РАН, доктор ветеринарных наук, профессор, директор Института ветеринарно-санитарной экспертизы, биологической и пищевой безопасности Московского государственного университета пищевых производств (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Педагогические науки»:

Член редакционной коллегии: **Кузава Ирина Борисовна** — доктор педагогических наук, доцент (Луцк, Украина)

Член редакционной коллегии: **Рыбалко Лина Николаевна** — доктор педагогических наук, профессор (Полтава, Украина)

Раздел «Сельскохозяйственные науки»:

Член редакционной коллегии: **Вавилова Елена Васильевна** — кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Katalin Posta** — Prof. Dr. (Венгрия)

Раздел «Физическое воспитание и спорт»:

Член редакционной коллегии: **Мулик Катерина Витальевна** — кандидат наук по физическому воспитанию и спорту, доцент (Харьков, Украина)

Раздел «Искусствоведение»:

Член редакционной коллегии: **Симак Анна Ивановна** — кандидат искусствоведческих наук, доцент (Кишинев, Республика Молдова)

ЗМІСТ

CONTENTS

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

- Шацька Зоряна Ярославівна, Добродняк Тетяна Сергіївна**
ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....12

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Баранова Мария Андреевна, Галиаскарова Гузелия Рафкатовна, Гиззатова Эльвира Раисовна**
АНАЛИЗ РИСКА БАНКРУТСТВА АО «АТОМЭНЕРГОПРОМ» НА ОСНОВЕ
РАЗРАБОТАННОГО ПРОГРАММНОГО КОМПЛЕКСА.....16
- А. С. Бельцова, Ю. П. Харкава**
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ
ПОЛІТИКИ20
- Бреус Артур Анатолійович**
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
УКРАЇНИ24
- Бреус Світлана Василівна, Корецький Євгеній Володимирович**
БАНКРУТСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА27
- Heraimovych Violeta**
INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE THROUGH THE PRISM OF INTERNATIONAL
RATINGS.....30
- Domnina Svetlana Viktorovna, Moseeva Anna Olegovna**
NEW CHALLENGE FOR LOGISTICS IN RUSSIA: PLATON ELECTRONIC TOLL COLLECTION
SYSTEM.....32
- Железнякова Олена Олександрівна**
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....34
- Квасова Ольга Петрівна, Сінченко Павло Сергійович**
МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА38

Керимли Иршад Абдул Оглы, Будагова Жала Байрам СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ АЗЕРБАЙДЖАНА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СТАНДАРТОВ	42
Кірейцева Олена Василівна, АГРАРНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	49
Копейкін Богдан Станіславович УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	52
Кузьменко М. М., Поляк Р. Ю. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	56
Муленко Олександр Андрійович, Тарасенко Ірина Олексіївна УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	60
Мухсинова Лейла Хасановна, Криволапов Василій Сергеевич, Попова Анастасія Сергеевна НАУЧНЫЕ МЫСЛИ – ФАКТОР ПРИРОСТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ.....	64
Озеран Алла Володимирівна ІНФОРМАЦІЙНА ПАРАДИГМА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	74
Остапенко Яна Александровна, Параница Надежда Владимировна ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА IPO В УКРАИНЕ: СТАТИСТИКО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД.....	79
Павленко Марина Миколаївна ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ	81
Петричко Марія Михайлівна, Ваш Ярослава Ярославівна ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	84
Піменова Марія Михайлівна, Тристан Вікторія Романівна, Євтушенко Аліна Ігорівна ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СИСТЕМОЮ В УКРАЇНІ	88
Подчернов Олег Александрович ДІАГНОСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	93
Полчанінова Ірина Леонідівна, Тамчі Аліна Іванівна ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ.....	97
Постернак Ірина Михайлівна, Постернак Сергій Олексійович КНТК МЕРЕК: ІСТОРИЧНО-СТИЛЬОВА ДОВІДКА ДОРЕВОЛЮЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОДЕСИ...	100
Радіонова Наталія Йосипівна, Штронда Ірина Олександрівна ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	104
Русіна Ю. О., Щеглов І. О. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	107

Семчук Жанна Віталіївна ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОГО РИЗИКУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩОЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ.....	111
Тимчишин-Чемерис Юлія Василівна ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ ГРОШЕЙ У КОНЦЕПЦІЯХ ВИНИКНЕННЯ ТА ПІДХОДАХ.....	119
Токар Ярина Іллівна, Гоблик Володимир Васильович МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ПРАЦІ.....	125
Холод Зеновія Михайлівна ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ У НЕБАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	129
Шевчук Т.С., Воля Ж.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	133
Костюк Ж. О., Олейніченко С. В. КОНЦЕПТУЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	136

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Банник Наталия Сергеевна, Иванова Татьяна Николаевна ПОНЯТИЕ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ СДЕЛКИ И ЕГО СООТНОШЕНИЕ С ПОНЯТИЕМ СДЕЛКА.....	139
Жарко Ольга Григорівна ВИДИ СПІВАВТОРСТВА ДЛЯ ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА.....	143
Кірпіченко Юлія Сергіївна ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	145
Машталір Христина Віталіївна ДО ПИТАННЯ ПРАВОВОГО СТАТУСУ УРЯДУ В ІТАЛІЙСЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ.....	147
Ульянова Алевтина Александровна КОНЦЕПЦИИ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ПРАВОСУДИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕДИАЦИИ ПО УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ.....	153

Шацька Зоряна Ярославівна

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри бізнес-економіки*

Київський національний університет технологій та дизайну

Добродняк Тетяна Сергіївна

магістрант

Київський національний університет технологій та дизайну

Шацкая Зорина Ярославовна

*кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры бизнес-экономики*

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Добродняк Татьяна Сергеевна

магистрант

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Shatskaya Z.

*candidate of economic sciences,
assistant professor*

Business Economics Department

Dobrodnyak T.

master student

Kyiv National University of Technologies and Design

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті вивчені проблеми та обґрунтована необхідність використання методів стратегічного управління на підприємствах України.

Ключові слова: управління, стратегія, стратегічне управління.

Аннотация. В статье изучены проблемы и обоснована необходимость использования методов стратегического управления на предприятиях Украины.

Ключевые слова: управление, стратегия, стратегическое управление.

Summary. The article describes the problem and the necessity of the use of methods of strategic management of companies in Ukraine.

Keywords: management, strategy, strategic management.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, які характеризуються нестабільністю макроекономічної ситуації та високим рівнем невизначеності внутрішнього середовища підприємств, формується на сьогодні поведінка суб'єктів господарювання. За наявності таких умов особливо важливою є розробка дієвих сучасних методів управління, що забезпечують підприємствам здатність пристосуватися до динамічного зовнішнього середовища. Неодмінною умовою забезпечення ефективної їх ді-

яльності є використання на вітчизняних підприємствах стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теоретико-методичних та практичних засад стратегічного управління підприємств у нестабільному зовнішньому середовищі присвячені праці таких провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників, як Р. Акофф, І. Ансофф, А. П. Градов, А. Г. Грязнова, Б. Карлоф, У. Кінг, Д. Кліланд, Т. Коно, Ж. Ж. Ламбен, Д. Хан, В. Чандлер, М. Портер, К. Ендрюс, М. М. Мар-

тиненко Є. А. Більтюков, А. Д. Діброва, В. Д. Маркова, С. В. Оборська, З. Є. Шершньова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, незважаючи на значну кількість досліджень щодо розробки теоретико-методичних та практичних засад стратегічного управління підприємствами, недостатньо вирішеним залишається питання формування системи стратегічного правління на вітчизняних підприємствах.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вивченні проблем використання стратегічного управління на підприємствах України в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроби України значно розширити міжнародні зв'язки, залучити країну в світовий ринок, у міжнародний розподіл праці постійно натикаються на проблему конкурентоспроможності української продукції, що є наслідком низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Тому підвищення конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах є однією з ключових проблем, вирішення якої сприяє розвитку та інтенсифікації економіки

Функціонування підприємств України в нестабільному зовнішньому середовищі суттєво ускладнює умови їх господарювання. Для забезпечення керованості підприємств, дії їх керівників не можуть зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються та все ширше визнається необхідність зміни системи поглядів на процес управління підприємствами в нестабільному і важко прогнозованому зовнішньому середовищі. На жаль, в Україні теорія і практика стратегічного управління не знайшли широкого поширення. Більшість керівників не вбачають потреби в необхідності у розробці довгострокових стратегій, помилково вважаючи, що в сучасних динамічних умовах неможливо вирішувати перспективні питання розвитку, хоча саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в агресивному динамічному

конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін в ньому [1].

На більшості вітчизняних підприємств, проте, питанням стратегічного розвитку підприємства приділяється явно недостатня увага. Поточні справи та проблеми, що постійно змінюються, залишають поза увагою керівників тенденції зміни стратегічного стану підприємства на ринку. В результаті — запізнення реагування керівництва на зміни, що відбулися. Це породжує нове коло поточних проблем.

Необхідний рівень уваги для вирішення питань стратегічного управління підприємством можна продемонструвати фразою колишнього глави концерну «Хонда» Сонсиро Хонда, який, ідучи на пенсію, сказав: «За останні 10 років ні я, ні мій заступник не підписували паперів і не брали участь в яких-небудь нарадах з питань поточного управління... ми використовували свій час для того, щоб правильно визначити стратегії і тенденції» [2].

Необхідно відмітити, що основні засади і підходи стратегічного управління на українських підприємств запозичені переважно з розробок зарубіжних учених і практики американських, японських і європейських корпорацій з огляду на те, що досвід України у цій сфері невеликий.

Можна виділити ряд етапів в розвитку стратегічної діяльності на рівні вітчизняних підприємств (табл. 1) [3, 4].

Зазначимо, що приблизно до 1987 р. підприємства не виявляли особливої зацікавленості до розробки стратегічних рішень. Лише деяке послаблення регламентації діяльності, надання умовної економічної самостійності, а також розвиток госпрозрахунку стимулювали активність підприємств і їх інтерес до розробки стратегічних рішень. Звичайно, в цей період не велось і мови про конкурентні переваги підприємства, оскільки була відсутня сама конкуренція, а розробка стратегії зводилася лише до розробки функціональних стратегій, якими підприємство могло реально управляти [5].

Таблиця 1

Характеристика етапів розвитку стратегічної роботи на вітчизняних підприємствах

Етап	Період	Назва етапу	Характеристика етапу
I	До 1987 р.	Адміністративний етап	Проводяться роботи стратегічного плану, але в основному за ініціативою та за підтримки міністерств, відомств і місцевих органів
II	1987–1991 рр.	Умовна економічна самостійність	Де яка самостійність привела до розробки стратегічних рішень функціонального типу в рамках комплексних програм розвитку підприємств
III	1992–1994 рр.	Період адаптації	Адаптація підприємств до умов зовнішнього середовища, що різко змінилися. Особливий інтерес являють приватизація, акціонування, розукрупнення підприємств
IV	З 1994 р.	Зовнішня стратегія	Усвідомлення необхідності розробки стратегії, що орієнтована на зовнішнє середовище: диверсифікація, інтеграція, освоєння нових ринків

Наукові праці того періоду можна розглядати як спробу пристосувати орієнтований на зовнішнє середовище методичний апарат до проблем внутрішнього вдосконалення діяльності підприємств.

Обмеженість програмно-цільового підходу пов'язана з тим, що в реальному житті зміна умов функціонування підприємства може призвести до того, що намічені заходи перестануть бути ефективними або взагалі стануть неможливими.

У 1992 р. відбулася різка зміна умов функціонування вітчизняних підприємств, які були занепокоєні двома проблемами: вижити, адаптуватися до нових умов та пройти процес приватизації або корпоратизації.

Період 1992–1995 рр. пройшов під знаком масової приватизації та корпоратизації, реструктуризації підприємств, утворення нових комерційних підприємств, розвитку малого бізнесу. В умовах високих темпів інфляції неправильні стратегічні рішення часто окупалися за рахунок інфляційного доходу. І лише у міру стабілізації економічної ситуації, закінчення періоду масової приватизації до нових власників і менеджерів поступово приходило розуміння необхідності стратегічного менеджменту.

Отже, реальне формування стратегічного менеджменту на вітчизняних підприємствах, але вже на новій основі, почалося тільки в 90-ті роки після надання підприємствам реальної самостійності, реформування власності, зменшення темпів інфляції. Характерно, що в цей період часто стратегічний менеджмент зводився до складання бізнес-планів та розширення сфери його використання.

Процес реформування системи управління вітчизняними підприємствами розвивається у напрямі освоєння накопиченого зарубіжного досвіду класичного менеджменту, у тому числі стратегічного управління і планування. Не зважаючи на те, що цей рух здійснюється вкрай повільно, іноді не спираючись на власні знання і досвід і часто невдало копіюючи моделі управління зарубіжними підприємствами без урахування умов їх функціонування, вже неможливо представити таке сучасне підприємство, яке б ігнорувало ефективність моделей управління країн з розвиненими ринковими відносинами і не намагалося б використовувати їх елементи в своїй управлінській практиці.

В сучасних умовах практика стратегічної діяльності вітчизняних підприємств зводиться в основному до вирішення поточних стратегічних проблем, зокрема, проблем взаємодії з ринками чинників виробництва, формуванням бажаних витрат, цін і прибутку, пошуку ринків збуту і джерел інвестування власної діяльності, які дають змогу отримати короткочасний ефект. Водночас основна функція стратегічного управління — забезпечення чинників довгострокового успіху —

залишається за межами практичної діяльності підприємства. Це пояснюється специфічними умовами, що склалися всередині та навколо українського бізнесу.

По-перше, більшість сучасних підприємств внаслідок економічної, політичної, фінансової нестабільності, недосконалості ринків товарів і послуг, системи інвестування та ін. знаходяться в ситуації критичного фінансово-господарського стану під впливом невідомого зовнішнього середовища.

До основних факторів невизначеності в українському зовнішньому середовищі належать: високі темпи інфляції; політична та економічна нестабільність; розвал ринків збуту продукції; недостатній платоспроможний попит як фізичних, так і юридичних осіб; нерозвиненість ринкових інститутів, які повинні забезпечувати підприємницьку активність; безперервна зміна законодавчих та нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність; нестабільне податкове законодавство; недобросовісна конкуренція; втрата ринків сировини та матеріалів; відсутність структурних зв'язків сировинних та наукомістких галузей економіки; захоплення вітчизняних ринків збуту західними компаніями; відсутність персональної відповідальності значної частини підприємців за результати своєї діяльності; низький рівень накопичення капіталу на вітчизняних підприємствах, що унеможливує здійснення ефективних вкладень на перспективну діяльність; відсутність макроекономічних та галузевих орієнтирів [6].

Прийняття та реалізація стратегічних рішень постійно зазнає небезпеки зриву під впливом факторів зовнішнього середовища, хоча слід зазначити, що саме вплив зовнішнього середовища спонукає підприємства до цілеспрямованої економічної діяльності.

На жаль, більшість вітчизняних підприємств не змогли адекватно зреагувати на вплив зовнішніх факторів. Крім того, військові дії на території України, політична нестабільність, знос виробничих засобів, недосконалість управлінських рішень та інші причини призвели до того, що значна частина підприємств опинилася не готовою до самостійного пошуку власної ніші в діловому середовищі, втратила конкурентоспроможність, а кількість збиткових підприємств в Україні значно збільшилась.

Стратегічне управління на підприємствах України на сьогоднішній день знаходиться в стадії становлення. Незважаючи на формальне надання підприємствам повної господарської самостійності, у них відсутнє прагнення до стратегічного бачення своєї діяльності. Орієнтація деяких підприємств виключно на виживання забезпечила успіх лише в короткостроковому аспекті і має антиеволюційний характер. Тим часом тільки ініціативне господарювання в ринковому середовищі, стратегічний економічний розвиток

підприємств, може забезпечити довготривалий успіх. Це має стати ключовим завданням адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища.

До основних причин, що ускладнюють застосування на вітчизняних підприємствах методів стратегічного управління, належать: відсутність навичок стратегічного управління; неможливість представлення стратегічного управління як цілісної системи; відсутність надійної стратегічної інформації для розробки стратегічних рішень; відсутність практичних рекомендацій щодо розробки та реалізації відповідної стратегії; небажання керівництва змінювати напрямки діяльності підприємства;

Проте, найважливішою причиною є недостатність вітчизняних теоретико-методичних та практичних рекомендацій щодо впровадження системи стратегічного управління на вітчизняних підприємствах в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Висновки. У вітчизняній практиці сфера застосування стратегічного підходу до управління підприємством залишається обмеженою. Головною причиною такого становища є недостатня дослідженість методологічних проблем стратегічного планування і управління. У сучасних умовах практика стратегічної діяльності вітчизняних підприємств зводиться в основному до вирішення поточних стратегічних проблем, зокрема, проблем взаємодії з ринками чинників виробництва, формуванням бажаних витрат, цін і прибутку, пошуку ринків збуту і джерел інвестування власної діяльності, які дають змогу отримати короточасний ефект, тоді як основна функція стратегічного управління – забезпечення чинників довгострокового успіху – залишається за межами практичної діяльності підприємства. Це пояснюється специфічними умовами, що склалися всередині та ззовні українського бізнесу.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1989. — 519 с.
2. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1987. — 384 с.
3. Марцин В. С. Деякі підходи до стратегічного планування в умовах ринкової трансформації / В. С. Марцин // Регіональна економіка. — 2009. — №2. — С. 220–224.
4. Бельтюков Е. А., Некрасова Л. Я. Выбор стратегии развития предприятия: учебное пособие. — Одесса: ОНПУ, 2002. — 272 с.
5. Маркович І. Теоретичне дослідження ролі планування в стратегічному управлінні підприємством / І. Маркович // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2(7). — С. 125–131.
6. Юрчак О. В. Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс] / О. В. Юрчак // Сучасний стан розробки стратегій в Україні: Стратегія як проект. — Ч. 1., 2010. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str197.html>.
7. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. — Харків: Основа, 2008. — 312 с.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

Баранова Мария Андреевна

Студент

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Галиаскарова Гузелия Рафкатовна

Кандидат физико-математических наук, доцент,

доцент кафедры Прикладной информатики и программирования

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Гиззатова Эльвира Раисовна

Доктор физико-математических наук, доцент,

доцент кафедры Математического моделирования

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Baranova Maria Andreevna

Student

Sterlitamak branch of the Bashkir state university

Galiaskarova Guzeliya Rafkatovna

Candidate of physical and mathematical sciences,

associate professor, associate professor of Application-oriented informatics and programming

Sterlitamak branch of the Bashkir state university

Gizatova Elvira Raisovna

Doctor of physical and mathematical sciences,

associate professor, associate professor of Mathematical simulation

Sterlitamak branch of the Bashkir state university

АНАЛИЗ РИСКА БАНКРОТСТВА АО «АТОМЭНЕРГОПРОМ» НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТАННОГО ПРОГРАММНОГО КОМПЛЕКСА THE ANALYSIS OF RISK OF BANKRUPTCY OF JSC ATOMENERGOPROM ON THE BASIS OF THE DEVELOPED PROGRAM COMPLEX

Аннотация. В работе представлены результаты анализа риска банкротства АО «Атомэнергопром». Расчеты степени риска приведены классическими методами: Р. Таффлера и Г. Тишоу, Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликова, а также методом, основанным на теории нечеткой логики, предложенным А. О. Недосекиным. На основе данных методов был разработан программный комплекс, результаты и возможности которого представлены в данной работе.

Ключевые слова: анализ, банкротство, риск, модель, программный комплекс.

Summary. In work results of the analysis of risk of bankruptcy of JSC Atomenergoprom are presented. Calculations of degree of risk are given by classical methods: R. Taffler and G. Tishou, G. V. Davydova and A. Yu. Belikov, and also the method based on the theory of fuzzy logic, offered by A. O. Nedosekin. On the basis of these methods the program complex which results and opportunities are presented in this work has been developed.

Keywords: analysis, bankruptcy, risk, model, program complex.

Проблема прогнозирования банкротства предприятий сегодня весьма актуальна в России. В текущем году большое количество коммерческих организаций различных форм собственности находятся на грани банкротства. Успех и неудача деятельности любого предприятия являются результатом взаимодействия целого ряда факторов, а именно: внешних, на

которые предприятие не может влиять вообще или может оказывать лишь слабое влияние, и внутренних, зависящих от организации работы самого предприятия.

Диагностика банкротства — это в первую очередь выявление объекта исследования. Прежде всего, это показатели текущего и перспективного потоков платежей и показатели формирования чистого денежного

потока по финансовой, производственной, инвестиционной деятельности компании.

Регулярное прогнозирование риска банкротства дает возможность обнаружить проблемы на начальной стадии экономического кризиса, выявлять причинно-следственные связи возникновения кризисных явлений, а затем перейти к построению прогнозной модели функционирования и развития организации, осуществляя при этом предупреждение банкротства. Помимо этого, диагностика банкротства дает возможность сравнить различные факторные показатели с имеющимися нормами, найти различные отклонения, их величину и динамику. Потому что именно динамика изменений указывает на глубину возможного кризиса [2, с. 494; 3, с. 53].

На сегодняшний день разработано огромное количество методик по оценке прогнозирования банкротства предприятия, тем не менее, каждая из методик имеет свои плюсы и минусы.

Большой вклад в анализе деятельности предприятий, а также вклад в разработку различных методик по оценке риска банкротства предприятия внесли такие зарубежные и российские ученые: Э. Альтман, У. Бивер, И. А. Бланк, Р. С. Сайфуллин, Г. Г. Кадыков, Г. В. Савицкая и др. Однако, эффективность всех разработанных моделей по оценке банкротства зависит не только от специфики национальной системы рыночных отношений, особенностей ее развития, разработанных правил и норм, регулирующих несостоятельность экономических субъектов, но и от набора инструментов, возможности выявления признаков банкротства на ранней стадии, выбора наиболее полезных из этих инструментов.

Помимо классических моделей, вероятность возникновения риска банкротства предприятия можно оценить с помощью нечеткой логики [4, с. 30–45]. Применяя нечеткую логику для обработки недетерминированных данных, можно оперировать лингвистическими переменными, которые наиболее естественно для человеческого понимания описывают элементы экономических систем. В последнее время нечеткое моделирование — одно из самых активных и многообещающих направлений прикладных исследований в области управленческого исследования и принятия решений [5, с. 40].

Целью написания данной работы является создание специализированного программного комплекса, предназначенного для оценки риска банкротства предприятия.

Для достижения цели работы были поставлены следующие задачи: 1) изучить теорию классических моделей и теорию нечетких множеств, и их применение для анализа степени риска банкротства предприятия; 2) рассмотреть финансовые показатели предприятия АО «Атомэнергопром»; 3) рассчитать все необходимые финансовые коэффициенты для проведения анализа банкротства предприятия; 4) оценить вероятность возникновения риска банкротства АО «Атомэнергопром».

Разработанный программный комплекс включает в себя анализ степени риска банкротства такими методами как: модель Альтмана, Таффлера и Тишоу, Лиса, Давыдовой-Беликова, Сайфуллина-Кадыкова, а также метод основанный на теории нечеткой логики. Расчет степени риска банкротства программа предусматривает по данным бухгалтерской отчетности исследуемого предприятия.

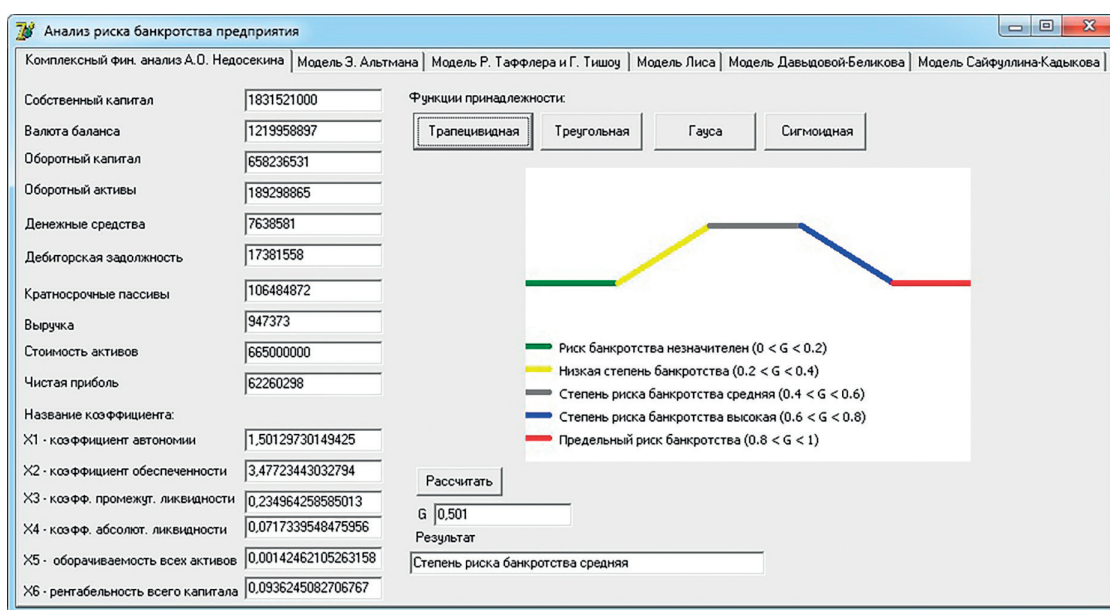


Рис. 1. Анализ банкротства методом А. О. Недосекина (программная разработка авторов)

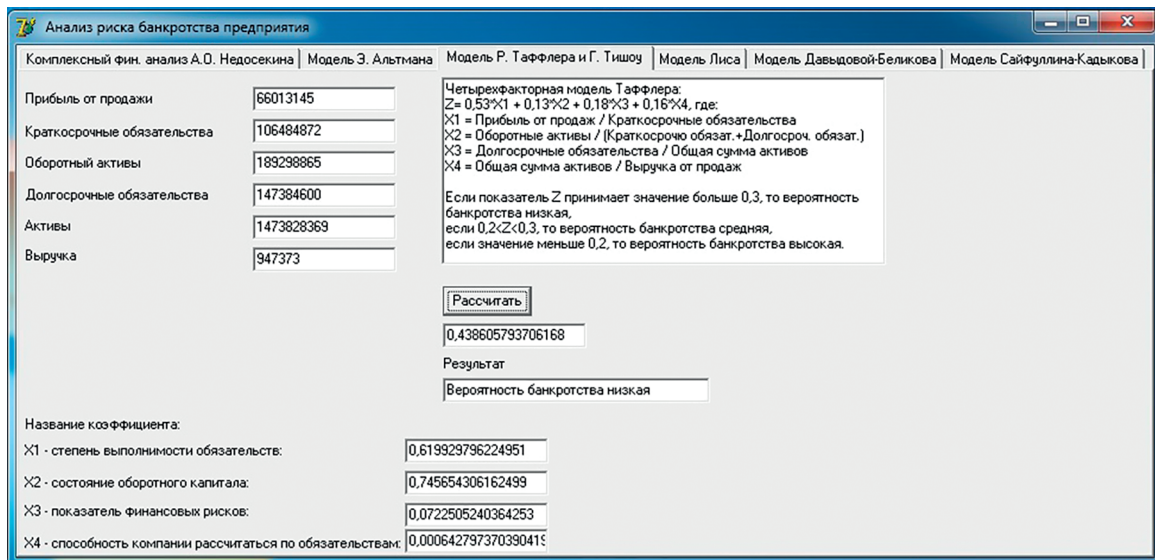


Рис. 2. Анализ банкротства методом Р. Таффлера и Г. Тишоу (программная разработка авторов)

Реализованные в программе классические методы по оценке риска банкротства не несут в себе серьезной сложности. Основная задача таких моделей — это расчет всех необходимых коэффициентов и расчет итогового значения «Z-счета», либо рейтингового числа R.

Стоит отметить, что метод предложенный А. О. Недосекиным, является достаточно сложным для понимания его сущности неподготовленными пользователями и требует проведения сложных расчетов. В связи с этим, естественным условием, для удобства пользователей является автоматизация данного метода [1, с. 240].

На основе разработанного программного комплекса был проведен анализ степени риска банкротства Акционерного общества «Атомный энергопромышленный комплекс». Данные для проведения анализа были взяты с сайта предприятия [http://atomenergoprom.ru/].

Покажем результаты проведенного анализа АО «Атомэнергопром» методом, основанным на теории нечеткой логики. Для этого нам потребуется ввести в программу следующие данные бухгалтерской отчетности предприятия: собственный капитал, валюта баланса, оборотный капитал, оборотные активы, денежные средства, краткосрочные пассивы, выручка, стоимость активов, чистая прибыль.

По итогам проведенного анализа, методом, основанным на теории нечеткой логики, получили значе-

ние $G = 0,501$, которое свидетельствует о том, что степень банкротства предприятия — средняя.

Для более точного и всестороннего анализа, рассчитаем степень риска банкротства предприятия классическими методами. Проведем оценку финансового состояния предприятия методом Р. Таффлера и Г. Тишоу.

В модели британских ученых Таффлера и Тишоу расчет проводился на основе четырех основных факторов финансового положения экономического субъекта, которые основываются на исходных данных бухгалтерской отчетности, таких как: выручка, активы, прибыль от продажи, краткосрочные обязательства, оборотные активы, долгосрочные обязательства.

Разработанная программа показала результат $Z = 0,4366$, что подтверждает, что предприятие имеет низкую вероятность банкротства. Финансовое состояние предприятия можно считать устойчивым.

Перейдем к оценке риска банкротства АО «Атомэнергопром» методом Давыдовой-Беликова.

Т.к. показатель $Z > 0,42$, то предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние.

Исходя из полученных результатов анализа банкротства АО «Атомэнергопром» можно прийти к выводу, что банкротство данному предприятию в ближайшее время не грозит, и его финансовое состояние можно признать устойчивым и стабильным.

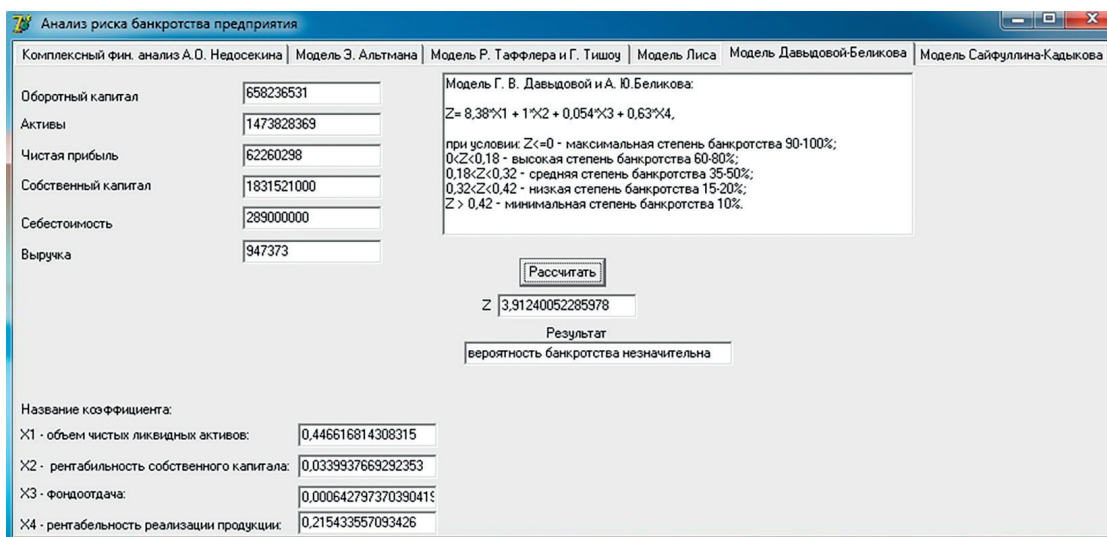


Рис. 3. Анализ банкротства методом Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликова (программная разработка авторов)

Литература

1. Баранова М. А. Анализ деятельности предприятия в системе антикризисного управления / М. А. Баранова // Теория и практика менеджмента: Материалы Международной науч. – практич. конф. – 2016. – С. 239–240.
2. Баранова М. А. Анализ риска банкротства предприятия ООО «Химснаб» с использованием различных методик / М. А. Баранова, Е. А. Бочкарева, Г. Р. Галиаскарова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8. – С. 494–499.
3. Баранова М. А. Анализ риска банкротства предприятия на основе классических моделей / М. А. Баранова // Интеграция мировых научных процессов как основа общественного прогресса: Международный сборник науч. трудов. – 2015. – № 32. – С. 53–56.
4. Недосекин А. О. Оценка риска бизнеса на основе нечетких данных / А. О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ – 2004. – № 4. – С. 30–45.
5. Недосекин А. О. Применение теории нечетких множеств к финансовому анализу предприятий / А. О. Недосекин, К. Е. Павлов, Л. А. Волкова // Вопросы анализа риска. – 1999. – № 2–3. – С. 24–50.

А. С. Бельцова,
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Ю. П. Харкава,
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ
БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ**
**ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ
БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ**
PROBLEMS AND DIRECTIONS OF REGIONAL FISCAL POLICY

Анотація. У статті визначена необхідність повноцінної реалізації регіональної бюджетно-податкової політики. Вивчені теоретичні аспекти формування регіональної політики. Виявлені проблеми та окреслені напрями практичної реалізації регіональної бюджетно-податкової політики в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: бюджет, податки, регіон, розвиток, економіка, державне регулювання, політика.

Аннотация. В статье определена необходимость полноценной реализации региональной бюджетно-налоговой политики. Изучены теоретические аспекты формирования региональной политики. Выявленные проблемы и намечены направления практической реализации региональной бюджетно-налоговой политики в контексте обеспечения социально-экономического развития.

Ключевые слова: бюджет, налоги, регион, развитие, экономика, государственное регулирование, политика.

Summary. The article defines the necessity of full implementation of the regional fiscal policy. Studied theoretical aspects of regional policy. Identified problems and outlined the direction of the practical implementation of regional fiscal policy in the context of socio-economic development.

Key words: budget, taxes, region, development, economy, government regulation, policy.

Однією із умов збалансованого соціально-економічного розвитку країни є ефективна система бюджетно-податкових відносин, яка спрямована на оптимізацію бюджетної децентралізації, а також на визначення чітких повноважень органів місцевого самоврядування [7].

Виходячи з того, що Україна обрала стратегічний курс на євроінтеграцію, постає необхідність дослідження загальних закономірностей побудови бюджетно-податкової системи в державах-членах ЄС, що обумовлюється взаємозв'язками між певними параметрами розвитку країн та їх особливими фінансово-економічними характеристиками. На сьогоднішній день існують спільні для всіх розвинутих європейських країн теоретичні передумови і науково обґрунтовані принципи побудови бюджетної та податкової системи, а також шляхи реалізації ефективної регіональної політики. Варто зазначити, що саме в ЄС податкова практика знаходиться на високому професійному рівні.

Особливе місце в питаннях адаптації податкової політики України до вимог ЄС належить регіональній податковій політиці. Вона, з одного боку, відображає механізми державного регулювання з метою забезпечення оптимального оподаткування регіонів, тобто перелік місцевих податків і зборів, відсоток регулюючих податків, закріплених на постійній основі згідно з чинним законодавством за регіоном. З іншого — місцевим владним структурам надано право в рамках, визначених законодавством, надавати пільги платникам зі сплати окремих податків та зборів, що надходять до місцевих бюджетів. Система заходів, яку передбачає регіональна податкова політика, повинна бути направлена на реалізацію інтересів держави стосовно регіонів і внутрішніх інтересів самих регіонів [2, с. 14].

Питаннями фіскальної децентралізації серед зарубіжних вчених займалися: Ш. Бланкарта, Ю. Немеца, С. Тібу, А. Шаха. Проблемам, які пов'язані із запровадженням регіональної політики в Україні, присвячені

публікації В. Гейця, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, В. Павлова, В. Симоненка, М. Чумаченка та інших.

Незважаючи на довготривалі дискусії, сьогодні можна говорити про недостатнє обґрунтування механізму посилення стимулюючої ролі податкових інструментів державної регіональної політики, зокрема у такому напрямі, як надання податкових пільг, що стали дестабілізуючим фактором на шляху забезпечення розвитку економіки.

Тому, розглядаючи проблему оподаткування з позицій регіонального розвитку в європейських країнах, для українських реалій необхідно справедливо розподіляти податковий тягар між усіма регіонами, враховуючи їх податкоспроможність. Це означає вилучення податкових надходжень з регіонів відповідно до їх можливостей з урахування потреб соціально-економічного розвитку при використанні усіх регіональних ресурсів, а також розширення бази оподаткування.

Бюджетно-податкова система є основою будь-якої сучасної держави. Через бюджетно-податкову систему держава здійснює перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП), саме податкова система визначає використання то чи іншої моделі бюджетно-податкової політики держави для задоволення суспільних потреб. Тому, компенсацію зниження податкових надходжень внаслідок скорочення кількості податків можливо перекрити збільшенням кола платників за умови виводу господарської діяльності з тіньовій економіці, і перехід їх на легальне функціонування [4, с. 299].

У контексті підвищення рівня економічного розвитку регіонів України важливим завданням системи оподаткування є підвищення фінансової стійкості регіонів. Ця категорія є однією з підвалин сучасної державної регіональної політики, яка орієнтується на максимальну фінансову самостійність регіонів у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку.

У сучасних умовах господарювання основними напрямками удосконалення системи оподаткування у контексті підвищення фінансової стійкості регіонів є:

- удосконалення структури дохідних джерел місцевих бюджетів, зокрема, підвищення ролі місцевих податків і зборів, розширення переліку загальнодержавних податків, закріплених за місцевими бюджетами;
- зниження податкового тиску на виробників, що повинно певною мірою компенсуватися розширенням бази оподаткування та упорядкуванням практики надання податкових пільг;
- комплексне доопрацювання системи формульних розрахунків при визначенні міжбюджетних трансфертів і системи податкових пільг у напрямі сти-

мулювання регіонів до їхнього подальшого соціально-економічного розвитку;

- підвищення частки власних закріплених доходів у структурі бюджетів внутрішньо обласних регіонів;
- удосконалення механізму формування і виконання бюджету розвитку місцевих бюджетів, фінансові ресурси якого спрямовуються на розбудову місцевої соціальної та виробничої інфраструктури, культурні програми [1, с. 63].

Місцеві органи влади, щоб бути дійсно самостійними та відповідальними у вирішенні покладених на них завдань, повинні мати надійні та гнучкі джерела власних доходів. Сьогодні місцеві органи влади України одержали у своє розпорядження достатньо інструментів, за допомогою яких вони можуть привести доходи місцевих бюджетів у відповідність до потреб населення відповідних територій.

Саме система раціонального співвідношення доходів та видатків місцевих бюджетів забезпечує ефективну децентралізацію, надає можливість забезпечувати оптимізацію бюджетних відносин з урахуванням специфічних потреб фінансування соціально-економічного розвитку територіально-адміністративних одиниць та є запорукою успіху трансформаційних перетворень в економіці нашої країни.

Починаючи з 2015 року, джерела наповнення місцевих бюджетів України було розширено за рахунок передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів. Зокрема, тепер місцева влада збирає 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств.

Разом з тим, у місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 5% вартості реалізованого товару. Крім того, доходи поповняються податком на нерухомість, яким відтепер оподатковується і комерційне (нежитлове) майно, податком на автомобілі з великим об'ємом двигуна, 80% екологічного податку (замість 35%) та 25% плати за надра. І найголовніше – тепер саме місцева влада вирішує на які потреби вона може витратити ці кошти [6, с. 470].

Відповідно до даних Головного управління державної казначейської служби України у Вінницькій області, надходження до Зведеного бюджету області, з врахуванням платежів, які адмініструє Головне управління Державної фіскальної служби у Вінницькій області і Вінницька митниця ДФС та надходжень інших міністерств і відомств, зросли за січень-вересень 2016 року в порівнянні з січнем-вереснем 2015 року на 18,8%, або на 1131,1 млн грн. і становлять 7135,1 млн

грн. В тому числі надходження до Державного бюджету склали 3229,6 млн грн., їх обсяг скоротився на 3,3%, або на 109,7 млн грн.

В структурі надходжень до Зведеного бюджету по Вінницькій області за січень-вересень 2016 року найбільшу питому вагу займають: податок з доходів фізичних осіб — 48,8% (його сума становила 2511,8 млн грн.), податок на прибуток — 9,7% (497,4 млн грн.), плата за землю — 9,2% (471 млн грн.), єдиний податок — 8,6% (442 млн грн.), акцизний податок з реалізації підакцизних товарів — 5,4% (278,8 млн грн.), військовий збір — 4,2% (215,7 млн грн.) та інші.

Найбільші суми податків до бюджетів усіх рівнів сплачено підприємствами промисловості. Протягом січня-вересня 2016 року до Зведеного бюджету від них надійшло 1054,7 млн.грн. (без врахування надходжень по ВПП), що становить 18,8% від загального збору платежів по області. До Державного бюджету України промисловим комплексом області сплачено 495,3 млн грн. (21,2% від загального збору податків до державного бюджету по області).

Сума надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності суб'єктів малого підприємництва за 9 місяців 2016 року становить 1738,6 млн.грн., або 33,8% від загальних обсягів надходжень, що на 71,4% більше ніж в аналогічному періоді 2015 року [9].

Крім власних надходжень податків і зборів до загального фонду бюджету області отримано також 212,5 млн грн. дотацій та 5749,7 млн.грн. субвенцій з державного бюджету. Тобто, з врахуванням всіх міжбюджетних трансфертів (субвенцій, дотацій) з державного бюджету бюджет області по доходах загального фонду отримав 9249,9 млн.грн.

В першу чергу кошти бюджету спрямовувались на фінансування соціально-культурної сфери: за 2016 рік на розвиток Вінницької області використано 7160,4 млн.грн. — це 89,4% усіх видатків загального фонду, у тому числі на освіту використано 2298,5 млн. грн., на охорону здоров'я — 1378,8 млн.грн., на соціальний захист та соціальне забезпечення — 3164,0 млн. грн, на культуру — 248,3 млн.грн..

На сьогоднішній день у Вінниці та Вінницькій області в повному обсязі забезпечується фінансування захищених статей бюджету, зокрема повнота та своєчасність виплати заробітної плати з нарахуваннями, розрахунків за спожиті енергоносії, виплат населенню по соціальному забезпеченню, стипендій та пенсій.

Сьогодні ще складно стверджувати, що існуюча регіональна податкова політика цілком відповідає економічним інтересам регіону. Трансформація податкової системи проходить складно, проте вона є зрозумілою для платників податків, поступово набуває легкості в адмініструванні та намагається адаптуватися до вимог Європейського Союзу. На жаль, серед найгостріших проблем вітчизняного бізнесу залишається нестабільність податкового законодавства, високе фіскальне навантаження на фонд заробітної плати, а також тіньова економіка і контрабанда, які створюють чесним платникам податків завідомо неконкурентне становище.

Можна виділити три основні чинники ефективності реалізації регіональної бюджетно-податкової політики. По-перше, це ясність, прозорість і чіткість у визначенні правил реформування. По-друге, важливим чинником є рівень автономності місцевої влади в здійсненні видатків і в отриманні доходів. Місцевому управлінню потрібна свобода для ухвалення рішень при визначенні пріоритетних видатків в межах місцевого бюджету [8]. Третім визначальним чинником виступає створення відповідної інституціональної інфраструктури. Для стабільного функціонування структури багаторівневого управління потрібна система органів демократичного представництва, надійно функціонуючі бюджетні процеси, здатність місцевих органів влади зібрати податки, а також механізми координації і співпраці між різними рівнями влади.

Результатом ефективної регіональної бюджетно-податкової політики має бути побудова раціональної бюджетної системи країни, яка, у свою чергу, повинна забезпечити відповідність між видатками і наявністю необхідних ресурсів, досконалу правову регламентацію та створення дієвих стимулів для мобілізації бюджетних надходжень, виконання органами влади і управління своїх повноважень в законодавчій і виконавчій сферах, регулювання стану і режиму використання ресурсного і екологічного потенціалу.

Отже, регіональну бюджетно-податкову політику можна розглядати як комплекс заходів регулюючої дії на регіональні соціально-економічні та інші процеси, що здійснюються органами державної і місцевої влади або при їх участі та спрямованих на формування і використання бюджету з метою забезпечення життєдіяльності і підвищення рівня життя населення регіону.

Список використаних джерел

1. Лук'яненко І., Сидорович М. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики: монографія / І. Лук'яненко, М. Сидорович. — К.: НаУКМА, 2014. — 229 с.
2. Податковий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Омелянович [та ін.]. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. — 230 с.
3. Ревенко О. В. Податкова система як засіб реалізації податкової політики держави в сучасних умовах / О. В. Ревенко // Фінанси України. — 2015. — № 1. — С. 71–80.
4. Слинко І. М. Модифікація податкових відносин в контексті розбудови регіональної економіки / І. М. Слинко // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В. М. Гейця. — К.: Ін-т економ. прогноз., Фенікс, 2007. — С. 297–304.
5. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Фінанси України. — 2012. — № 7. — С. 4–12.
6. Федоришина Л. І., Жмурко І. В. Соціальна і фіскальна політика держави: вплив на регіональному рівні / Л. І. Федоришина, І. В. Жмурко // Гроші, фінанси і кредит. Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — Випуск № 12. — С. 468–473.
7. Мироненко М. Ю. Бюджетно-податкове регулювання як основа соціально-економічного зростання регіону / М. Ю. Мироненко // Інвестиції: практика і досвід. — 2011. — № 4. — С. 75–77.
8. Мироненко М. Ю. Сучасні напрями формування фінансового потенціалу економічного розвитку регіону / М. Ю. Мироненко // Сталій розвиток економіки: всеукр. наук.-вироб. журн. — 2012. — № 3. — С. 138–143.
9. Офіційний сайт Вінницької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.vin.gov.ua/>.

Бреус Артур Анатолійович

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Бреус Артур Анатольевич

студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Breus Artur Anatolievich

Student

Kyiv National University of Technology and Design

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE INTERNAL AUDIT PROCESS AT UKRAINIAN ENTERPRISES

Анотація. Досліджено теоретичні питання організації процесу внутрішнього аудиту на підприємствах України. Розглянуто питання технічного забезпечення яке полягає у СВА.

Ключові слова: внутрішній аудит, аудит на підприємстві.

Аннотация. Исследованы теоретические вопросы организации процесса внутреннего аудита на предприятиях Украины. Рассмотрены вопросы технического обеспечения которое заключается в СВА.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудит на предприятии.

Summary. Theoretical issues of internal audit process in the Ukraine. The question of technical support that is the CVA.

Key words: internal audit, audit of the company.

Сучасна економічна ситуація країни та діяльність великих підприємств передбачає здійснення комплексу заходів щодо удосконалення їх діяльності для підтримки конкурентоспроможності на ринку та підвищення прибутковості. Одним із способів покращення становища підприємства та підтримки його в конкурентоспроможному стані є здійснення внутрішнього аудиту, основним завданням якого є виявлення відхилень в діяльності підприємства та розробка рекомендацій щодо їх усунення. В результаті виконання даного завдання внутрішнього аудиту визначається ефективність його функціонування, яка залежить від рівня його організації та здійснення на підприємстві. Таким чином, можна сказати, що обрана тема статті є досить актуальною на сьогоднішній день.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності організації процесу внутрішнього аудиту на підприємстві.

Процес проведення внутрішнього аудиту на підприємстві є основною ділянкою функціонування служби внутрішнього аудиту (СВА), яка полягає в перевірці діяльності певного структурного підрозділу та винайденні шляхів її удосконалення. Добраякісне здійснення внутрішнього аудиту залежить передусім від вдалої організації його процесу, який слід покласти на керівника підприємства та служби внутрішнього аудиту, при взаємодії яких можливо створити необхідне внутрішнє нормативне забезпечення та порядок організації внутрішнього аудиту, який приносив би максимальну користь підприємству.

Організація внутрішнього процесу аудиту необхідна для того, щоб визначити межі та засоби діяльності СВА при здійсненні перевірки, і забезпечити:

– внутрішніх аудиторів необхідним матеріальним та технічним оснащенням для обробки матеріалів перевірки;

- раціональне використання робочого часу внутрішніми аудитором працівників підрозділу, який перевіряється;
- здійснення перевірки працівниками СВА на належному рівні;
- отримання максимального результату від здійснення перевірки з мінімальними витратами часу та трудових ресурсів [1, с. 35].

В процесі організації внутрішнього аудиту слід пам'ятати, що він повинен бути організований на такому рівні, щоб результат діяльності СВА об'єктивно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також був доступний для розуміння всім користувачам такої інформації. Для виконання даної умови внутрішнім аудиторам, при організації внутрішнього аудиту, необхідно дотримуватись таких принципів:

- спеціалізації і кооперування: «спеціалізація і кооперування передбачають розподіл праці секторів груп контролерів, окремих виконавців і співвиконавців контрольно-аудиторських процедур». Ці два принципи взаємопов'язані між собою тому, що при організації внутрішнього аудиту необхідно враховувати спеціалізацію кожного з учасників перевірки, а принцип кооперації необхідний для того, щоб забезпечити співпрацю в групі, яка здійснює перевірку.
- пропорційності «полягає у додержанні правильного співвідношення інформаційного забезпечення контрольно-аудиторських підрозділів бухгалтерією, фінансовим відділом і обчислювальними центрами з метою забезпечення пропорційності надходження економічної інформації для використання контролерами при перевірці операцій». Описаний вище принцип забезпечує надходження до аудиторської групи лише тієї інформації, яка необхідна для виконання певного завдання [2, с. 371].
- паралельності: «одночасне паралельне виконання контрольно- аудиторських процедур для перевірки різних за змістом господарських операцій». Дотримання даного принципу забезпечує підвищення професійності СВА, оскільки дає змогу проконтролювати ті операції, відносно яких не ставилося завдання.
- прямоточності: «дає змогу раціонально організувати потоки між учасниками контрольно-аудиторського процесу». Раціонально організовані потоки інформації необхідні для ефективного здійснення внутрішнього аудиту та забезпечення безперервної роботи підрозділу, який перевіряється.
- безперервності: «відображення підприємницької діяльності у бухгалтерському обліку зумовлює потребу організації безперервного контролю». Даний принцип обумовлює необхідність здійснення внутрішнього аудиту з початку діяльності підприєм-

ства для забезпечення ефективної його діяльності [2, с. 372].

- ритмічності: «забезпечується рівномірним виконанням контрольних процедур, що передбачає правильну організацію роботи всіх виконавців». Названий принцип полягає у здійсненні перевірок через певні проміжки часу. Найефективнішим буде здійснювати перевірки в підрозділах тоді, коли на них можливе здійснення найбільшої кількості зловживань, а саме: відділ бухгалтерії слід перевіряти, перевіряючи окремі статті звітності в період, коли слід подавати звітність; відділ кадрів — під час нарахування заробітної плати. Дуже важливою є взаємна перевірка, оскільки це дасть змогу звірити інформацію, подану підрозділом, який підлягає перевірці.

Розглянуті принципи організації процесу внутрішнього аудиту є основою раціональної його побудови.

При організації процесу внутрішнього аудиту слід пам'ятати, що для перевірки різних об'єктів на підприємстві здійснення внутрішнього аудиту буде включати різні етапи, проте організація процесу внутрішнього аудиту матиме стандартне наповнення.

Етапи організації внутрішнього аудиту на підприємстві [3, с. 40].

Можна сказати, що організація внутрішнього аудиту фактично включає 2 стадії, без яких неможливе здійснення жодної перевірки:

1. Організаційне забезпечення внутрішнього аудиту полягає у видачі наказу про проведення внутрішнього аудиту. Слід пам'ятати, що внутрішній аудит в підрозділах підприємства може бути плановим та позаплановим.

Дана стадія процесу організації внутрішнього аудиту включає такі основні моменти:

- визначення об'єкту перевірки (об'єкт перевірки повинен бути регламентований річним планом проведення перевірок, за виключенням позапланових перевірок);
- визначення суб'єктів перевірки (формування аудиторської групи, яка буде проводити перевірку, із врахуванням особливостей та спеціалізації підрозділу);
- визначення методів перевірки: даний аспект визначається в залежності від підрозділу, який перевіряється.
- визначення строків проведення перевірки: цей аспект необхідно враховувати задля організації роботи СВА, а саме оплату праці, відпустки та ін.

2. Технічне забезпечення полягає у забезпеченні СВА всіма необхідними засобами для здійснення перевірки, наприклад: канцелярське приладдя (папір, ручки, олівці, коректори тощо), довідкові матеріали (нова база законодавства, примірники стандартів

та інших регламентуючих внутрішньо аудиторську діяльність документів), комп'ютерне обладнання (комп'ютер, принтер, сканер). Даний вид забезпечення непрямо впливає на діяльність СВА, проте забезпечує зручну діяльність СВА та підрозділу, який підлягає перевірці [3, с. 42].

Отже, звертаючи увагу на все вищесказане, можна зробити висновок про те, що ефективна організація процесу внутрішнього аудиту є одним із способів покращення становища підприємства та підтримки його в конкурентоспроможному стані.

Література

1. Гуцаленко Л. В. Сутність та функції внутрішнього аудиту на підприємствах України / Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2015. — № 3. — С. 34–39.
2. Філозоф О. В. Організація внутрішнього аудиту на підприємстві / Міжнародний збірник наукових праць. — 2016. — № 1(13). — С. 370–375.
3. Чуєнков А. Є. Сутність та організація процесу внутрішнього аудиту / Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. — 2015. — № 7–8. — С. 38–42.

Бреус Світлана Василівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри бізнес-економіки

Київський національний університет технологій та дизайну

Корецький Євгеній Володимирович

магістрант

Київський національний університет технологій та дизайну

Бреус Светлана Васильевна

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры бизнес-экономики

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Корецкий Евгений Владимирович

магистрант

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Breus Svitlana Vasylivna

PhD (Econ.), Associate Professor,

Department of Business Economics

Kyiv National University of Technologies and Design

Koretskyi Yevhenii Volodymyrovych

Master's degree student

Kyiv National University of Technologies and Design

БАНКРУТСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку процесу банкрутства підприємства та забезпечення його економічної безпеки. Розглянута доцільність розробки превентивних заходів запобігання банкрутству підприємства, що сприятиме в перспективі підвищенню рівня його економічної безпеки.

Ключові слова: банкрутство, економічна безпека підприємства, фінансовий стан, фінансові результати до оподаткування, напрями запобігання банкрутства.

Аннотация. Статья посвящена исследованию взаимосвязи процесса банкротства предприятия и обеспечения его экономической безопасности. Рассмотрена целесообразность разработки превентивных мер предупреждения банкротства предприятия, что будет способствовать в перспективе повышению уровня его экономической безопасности.

Ключевые слова: банкротство, экономическая безопасность предприятия, финансовое состояние, финансовые результаты до налогообложения, направления предотвращения банкротства.

Summary. The article is devoted to investigation interrelation process of bankruptcy of enterprise and to ensuring its economic security. Considered the practicability the development of measures to prevent bankruptcy that will contribute to increasing of its economic security in perspective.

Keywords: bankruptcy, economic security of enterprise, financial position, financial performance before taxes, directions of preventing bankruptcy.

Роль економічної безпеки підприємства у забезпеченні безпеки національної економіки є визначальною, так як сприяє не тільки покращенню фінансового стану підприємства, але підвищення рівня

економічного розвитку держави та її конкурентоспроможності на світовій арені.

Зокрема цього можна досягти у результатів здійснення постійного моніторингу фінансового стану під-

приємства з метою своєчасного виявлення загроз його ефективному функціонуванню та розробки превентивних заходів запобігання банкрутства підприємства.

Позитивний ефект процесу банкрутства полягає у тому, що виживуть в умовах ринкових відносин конкурентоспроможні підприємства, чия продукція є затребуваною на ринку у споживачів.

Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства зробили вітчизняні вчені: І. Жук, А. Кругленко, А. Матвійчук, О. Терещенко, Т. Тесленко та ін. Основні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства досліджувались у працях таких науковців як: Л. Абалкін, В. Абрамов, Г. Андрощук, О. Барановський, В. Богомол, А. Блінов, З. Варналій, Т. Васильців, Г. Пастернак-Таранушенко та інших.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку процесу банкрутства підприємств та забезпечення їх економічної безпеки. В статті також розглянута доцільність розробки превентивних заходів запобігання банкрутства підприємств, що сприятиме в перспективі підвищенню рівня їх економічної безпеки.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його бан-

крутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ, банкрутство — це «визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури» [1].

Нестабільний стан економіки країни негативно позначився на роботі багатьох підприємств впродовж останніх років, тому спостерігається погіршення фінансових результатів до оподаткування підприємств залежно від їх розмірів (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать про зростання прибутку до оподаткування в абсолютних розмірах та зменшення його у відносних, що загалом є тенденцією до погіршення фінансового-економічної діяльності підприємств та нарощування загрози банкрутства підприємств, а відтак їх економічної безпеки.

У зв'язку з зазначеним доцільним вбачається використання спеціальних механізмів та процедур, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємницьких структур, подолання кризових явищ та недопущення банкрутства підприємств, що справить позитивний вплив на забезпечення економічної безпеки підприємства.

Таблиця 1

Фінансові результати до оподаткування підприємств за їх розмірами [за даними 2; 3]

Фінансові результати до оподаткування:	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік ¹
прибуток, млн грн	189640,8	255545,9	248035,9	209864,5	233624,7	387652,2
великі підприємства, млн грн	74278,4	131043,5	96928,6	88724,8	81040,7	105387,9
% до загального прибутку до оподаткування	39,2	51,3	39,1	42,3	34,7	27,19
середні підприємства, млн грн	87592,4	87526,8	111313,2	81498,8	103427,9	186781,4
% до загального прибутку до оподаткування	46,2	34,3	44,9	38,8	44,3	48,18
малі підприємства, млн грн	27770,0	36975,6	39794,1	39640,9	49156,1	95483,0
% до загального прибутку до оподаткування	14,6	14,5	16,0	18,9	21,0	24,63
з них мікропідприємства, млн грн	8966,8	12788,1	14174,6	15030,0	18697,5	33106,0
% до загального прибутку до оподаткування	4,7	5,0	5,7	7,2	8,0	8,5
збиток, млн грн	135235,1	136940,3	172365,7	198528,8	798001,5	736124,0
великі підприємства, млн грн	45807,3	38471,4	59746,4	60721,3	270974,8	250791,8
% до загального збитку до оподаткування	33,9	28,1	34,7	30,6	34,0	34,1
середні підприємства, млн грн	46010,7	56436,0	63571,2	73108,7	302608,2	277943,2
% до загального збитку до оподаткування	34,0	41,2	36,9	36,8	37,9	37,8
малі підприємства, млн грн	43417,1	42032,9	49048,1	64698,8	224418,5	207389,0
% до загального збитку до оподаткування	32,1	30,7	28,5	32,6	28,1	28,2
з них мікропідприємства, млн грн	22865,7	21496,4	27000,1	40068,3	119664,5	91070,7
% до загального збитку до оподаткування	16,9	15,7	15,7	20,2	15,0	12,4

¹ Без урахування результатів діяльності банків, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Основні напрями подолання банкрутства підприємства досить детально розглянуті в праці [4, с. 41], серед яких в контексті дослідження доцільно виділити такі: забезпечення економічної безпеки підприємства з метою гарантування його стабільного і максимального ефективного функціонування та перспектив розвитку; запровадження та систематичне проведення контролінгу на підприємстві, як спеціальної та саморегулюючої системи методів та інструментів функціональної підтримки менеджменту через інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг; здійснення антикризового управління, що передбачає використання арсеналу управлінських рішень для фінансової стабілізації діяльності підприємства у динамічних умовах сучасності тощо.

Враховуючи зазначене можна констатувати, що забезпечення стабільного розвитку підприємства, а відтак його економічної безпеки, може бути здійснене у результаті розробки та застосування превентивних заходів запобігання банкрутства підприємства. До основних з яких доцільно віднести множину інструментів державної економічної політики, котрі мають на меті досягнення цілей економічного зростання, покращення рівня зайнятості, цінової стабільності, і суттєво, хоча опосередковано, впливають на діяльність підприємств в Україні [5]. Загалом превентивні заходи можуть захистити підприємство від банкрутства та подальшої ліквідації шляхом попереднього виявлення кризових умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану та покращення умов розвитку.

Література

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Основні показники діяльності підприємств за їх розмірами. Статистичний збірник. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2015 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Карпунь І. Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посіб./ І. Н. Карпунь. — Львів: «Магнолія-2006», 2007. — 418 с.
5. Бреус С. В. Банкрутство підприємств як загроза економічній стабільності держави та рівню її економічної безпеки / С. В. Бреус, С. М. Ткаченко // Вісник КНУТД. Серія: Економічні науки. — 2015. — № 2 (85). — С. 124–131. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://knutd.com.ua/publications/pdf/Visnyk/2015-2/124-131.pdf>.

Heraimovych Violeta*Ph.D., Associate Professor of the
Department of Global Economics**National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv***INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE THROUGH
THE PRISM OF INTERNATIONAL RATINGS**

The analysis of international competitiveness indexes which allow to assess the current state of the investment attractiveness of Ukraine is done in the article. The investment attractiveness of Ukraine at the macroeconomic level is studied. The main problems that must be solved in Ukraine in order to improve the investment environment are identified.

Key words: investment attractiveness, investment climate, investment image, the Global Competitiveness Index.

Formulation of the problem. World history proves that attraction of resources as investments is an effective tool for raising national economy. Further economic and social development of Ukraine depends on a favorable investment climate creation. Ukraine's image in the world is a kind of benchmark for investment funds intending to invest abroad. Ukraine is facing the task to form a favorable image for each region in the minds of economically and socially active people, of the young generation and to consolidate and promote it both domestically and abroad.

Anchuk L., Blank I., Butnyarova A., Gavrilyuk O., Haidutsky P., Zbrazka L., Datsyshyn M., Kozak A., Komarov V., Lanoviy V. devoted their works to the topical issues of attracting investments into Ukraine's economy and improving its investment climate. Despite the huge number of original and substantial articles by both foreign and domestic scientists on the issue, we should point out that there are practically no basic research for legal, social and economic conditions for investment activity.

Rating of indexes is an important tool that politicians and business leaders can use to formulate more advanced economic policy, economic security and institutional reforms in the economy.

The issue of Ukraine's place in the international ratings was engaged by such leading scientists as Antoniuk L., Bilous O., Danylyshyn B., Zhalilo Ya., Krugman P., Lukyanenko D., Muntiyani V., John Mill, Pasternak-Taranushenko G., Sachs D., Stepanenko A., Heckscher E., Fathudinov R., Filipenko A. and others.

Presentation of basic material. World Economic Forum began publishing the Global review of competitiveness since 2004. The strong and weak factors of competitiveness of countries are analyzed, which enables their governments to define key priorities for realization of reforms. To estimate the competitiveness of each country's economy open statistical data and results of special

interviews of more than 14 thousand managers of different companies working in these countries are used.

The index of the global competitiveness takes into account twelve pillars: institutions, infrastructure, macroeconomic environment, health and primary education, higher education and training, goods market efficiency, labor market efficiency, financial market development, technological readiness, market size, business sophistication, and innovation.

The index of Ukraine in the newly published edition of the report is 4. To get to the 40 best countries ranking index value should equal approximately 4.5. (Table 1). In 2016 Ukraine worsened its position in the development of the financial market (130 in 2015–121) due to the instability of the banking system, reduced credit rating of the country (127, in 2015–118) due to the growth of the national debt (according to the Ministry of Finance of Ukraine's external debt in 2015 is 43.4 billion. USD. calculation as much as 55.3% of GDP).

Table 1

Annual values of Ukraine's GCI*

Year	Rank	Index	Change compared to previous year
2007–2008	73/131	3,98	-0,05
2008–2009	72/134	4,09	+0,11
2009–2010	82/133	3,95	-0,13
2010–2011	89/132	3,90	-0,05
2011–2012	82/142	4,00	+0,10
2012–2013	73/144	4,14	+0,14
2013–2014	84/148	4,05	-0,11
2014–2015	76/144	4,14	+0,11
2015–2016	79/140	4,03	-0,11
2016–2017	85/138	4,00	-0,03

* Based on 2016 World Economic Forum data

Weakening of national investors protection (136, in 2015–134) is associated with the incapable mechanism of state investment protection program – according to the World Economic Forum in Ukraine the system of property rights and private property protection does not work properly, another obstacle is an incomplete judicial reform, which leads to “selective” equality in front of the law, reducing the influence of business on the conditions of direct foreign investment (130, in 2015–122). Decline of ranking in business sophistication (98 in 2015–91) is associated with the incapable Antimonopoly Law and the lack of mechanisms for stimulating the development of small and medium-sized enterprises – fiscal pressure on small and medium business. On the other hand, Ukraine improved its position in higher education (33 place in 2015–34), the result of which is a constantly growing number of graduates with higher education.

The global competitiveness index reflects the competitive advantages of the country, it is a roadmap to potential foreign investors and Governments of other countries. Decline in the formation of international competitiveness, above all, is caused by the lack of both overall and sectoral development strategies of the country on a long-term period. Development of a long-term strategy, taking into account the strengths and weaknesses based on the global competitiveness index, will allow to formulate the tactical and strategic tasks for the Government of Ukraine and will contribute to investment attractiveness of Ukraine and improve the country brand.

The major conditions for the investments attraction are to stabilize the macroeconomic environment and to improve laws and regulations. The most significant obstacle for foreign investors in Ukraine is imperfect relevant legislation. Attempts to improve legislation of Ukraine in order to increase the motivation of foreign partners has led to frequent changes in Ukrainian legislation. There is no single legislative act, that would be complete and comprehensive enough to be universal. The situation gets further more complicated owing to usual practice of adjustment of normative documents during their motion from the top levels of management to the lower ones. It happens because laws and resolutions have declarative character quite often. Therefore the administrative units of all levels interpret them at their own discretion.

Inconsistent and therefore unpredictable legal levers of foreign investments regulation cause serious criticism from both scientists and direct foreign investors. Over

the years of independence, Ukraine 6 times changed investment activity conditions for non-residents. Investment attractiveness index for the first semester of 2016 stayed almost on the same low level-2.88 points, which is at 0.31 points over the previous six months, this is stated in the results of the survey of the traditional study of investment attractiveness of the country conducted by the European Business Association (EBA). According to the materials of the EBA, 91% of respondents did not notice the reform of the judicial system and are not satisfied with the fight against corruption, 79% do not see signs of stabilization of the financial system, 65% do not see shifts in land reform, 51% – do not feel the improvement of customs procedures, 50% are satisfied with the progress of the VAT refund. While 30% of the respondents do not believe that the new Government team will most likely succeed to introduce reforms. For the whole time of index calculation for Ukraine (2008) it never exceeded 4 points: highest value was recorded at the end of 2010–3.4 points. The index is calculated on the basis of a survey of top managers of EBA member companies. 92 top managers took part in the survey.

To create an environment that is conducive to foreign direct investment, Ukraine need to deal with the lack of market-oriented legislation. Attractive legal environment must meet three conditions. First, private investors, both foreign and domestic, must be sure that their investments are protected by well developed system of laws. Secondly, investors must be convinced that the laws are actually implemented: the most perfect legislation has no value if not implemented in practice. Foreign investors are also interested in implementing legislation – the capability of the judicial system and legal procedures. Third, investors need stability and predictability of the system of jurisprudence. Frequent changes in legislation seriously undermine investor confidence. To summarize, we have to admit that the general investment and business climate in Ukraine is complicated. Attracting foreign capital to the country, we should not forget that Ukraine will come out of this crisis only by its own efforts. Among the main problems that should be resolved in Ukraine to improve the investment environment we should highlight the necessity for professional use of funds and effective management of the Ukrainian investment recipient companies, improvement of the legal and institutional framework to enhance the capacity of mechanisms to ensure a favorable investment climate and achieve constancy and security of investor rights protection.

References

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/globalcompetitiveness-report-2016–2017/>.
2. Індекс інвестиційної привабливості України [2016] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/press-and-media/news-from-members/item/34509-2016-7-11-1125>.

Domnina Svetlana Viktorovna

Associate Professor

Faculty of Business and Management /

School of Logistics / Department of Logistic

Infrastructure Management

Moscow, Russia

Chairman of the Guild of Logistics Operators,

The Moscow Chamber of Commerce and Industry

Moseeva Anna Olegovna

4th year student

Faculty of Business and Management

National Research University Higher School of Economics

Moscow, Russia

NEW CHALLENGE FOR LOGISTICS IN RUSSIA: PLATON ELECTRONIC TOLL COLLECTION SYSTEM

Summary. *The Russian Platon Electronic Toll Collection system was observed.*

Key words: *toll collection system, Platon, logistics, roads, trucks.*

Platon Electronic Toll Collection (ETC) system is Russian tolling system for vehicles exceeding 12 tons of gross vehicle weight (HGV N3 sub-category) based on the distance driven in kilometers [2].

The government spends on the road about 1 trillion rubles annually in Russia, but the damage caused by trucks is about 2.6 trillion rubles. Despite fact that trucks are the main reason of destroyed roads, proportion of taxes paid by their owners is much lower than owners of standard vehicles.

ETC system was introduced at the beginning of 2015 year; the launch of the Platon was on 15 November 2015. In accordance with official site the main aim of the project is: "Platon ETC System will collect toll charges from

HGV Owners with the aim to offset the damage that such vehicles cause to road surfaces. This money will go to the Russian Federal Budget and will be used to fund road maintenance and repairs as well as general road network improvements" [2]. Thus, received money will be divided between the federal and regional projects, and will be spent on new roads, road interchanges, detours of major cities, bridges and overpasses.

Implementation stages:

August 2015 – the system operator (RT-Invest Transport System LLC) opened pre-registration of large carriers;

September 1, 2015 – official website (www.platon.ru) has opened;

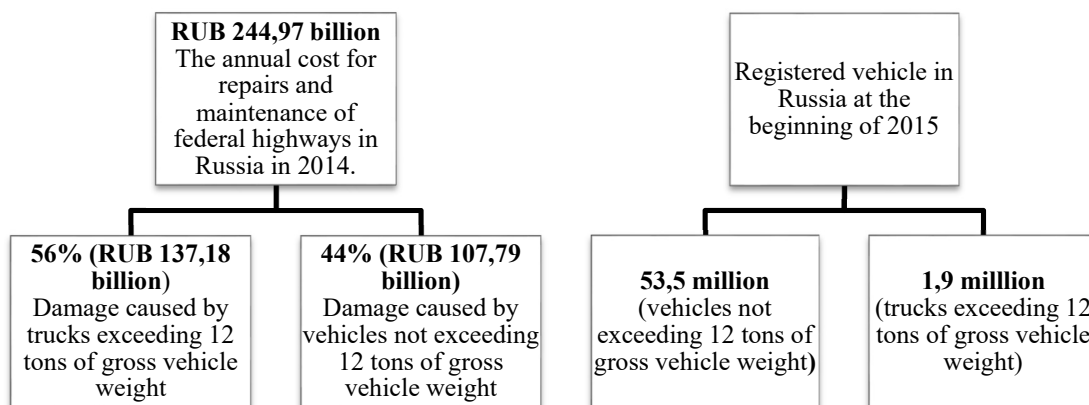


Figure 1. Official statistics: repairs and maintenance of federal highways in Russia, 2014 [3]

September 15, 2015–24/7 Russian/English call center has opened;

October 5, 2015 – the beginning of an independent pre-registration of users in the system, the opening of a personal account on the site www.platon.ru;

October 15, 2015 – Toll Service Offices have opened (in the administrative centers or major cities);

November 15, 2015 – official launch date of Platon Electronic Toll Collection (ETC) system on federal highways [3].

The charge is supposed to be 3,73 rubles per kilometer, but due to the large number of complaints decision was made to use the coefficient (0,41), thus the charge is 1,5293 rubles per kilometer [2].

Basically the Platon ETC System is payable in advance, there are two options: to buy a toll ticket via a mobile application or at a Toll Service Office directly or through on-board unit, which calculate charge automatically. But there is an exception, if carrier meets several criteria (registered for more than 2 months, have on-board unit and have no debts and unpaid fines), there will have opportunity to pay after delivery.

There is a penalty system: “First time violation will result in a fine of RUB5000 (EUR64,5), increasing to RUB10000 (EUR129) thereafter. It is important to note that a fine can only be imposed once per day for each vehicle” [1].

The decision of charge reduction was made to prevent market chaos, because many transport companies will not have profit at all if original charge is used. According to Andrei Popov, transportation procurement director FM Logistic, transportation costs increased by 4–6% [7].

It is obvious that ratio of logistic costs in total costs depends on type of company, but usually the big part of such costs is transportation, because it is necessary on each stage: production, distribution and etc. For instance, milk production is supposed delivery of:

1. Animal feed to farms;
2. Collected product to dairy processing plant (which could require technical equipment which means additional deliveries).
3. Finished goods to storage or distribution center.

The National Union of milk producers predicts increasing of milk price by RUB3–3,5 for 1 L. (average price for 1 L. of milk is RUB56 in Russia, September 2016 [5]). Experts evaluate sugar price increasing by 2,5% and bakery products by 2,3% for 1 kg [7]. It was estimated by Coca-Cola Hellenic Bottling in the end of 2015 that 20% of vehicles exceeding 12 tons of gross vehicle weight would leave market [6].

Despite objective cost related problems there were several organizational concerns which were identified:

1. Official site was not always working and it contains incomplete information. For example, companies have opportunity to pay after delivery under certain conditions. Moreover system will impose federal highways even if there is opportunity to avoid them;

2. There were some problems with routes, system is not always correctly displays the route, therefore there is a risk to get penalty for not declared route;

3. The lack of on-board unit [4] and their reliability;

4. The fee does not depend on emissions standard of vehicles.

The last point could be considered as a way for improvement, by the way, Department of Transport and Road Infrastructure Development (Moscow) already introduced limitations (from 1st January 2017) for road freight vehicles, which are below Euro-3 standard, to cross The Third Ring [8].

As example of implementation toll collection system which takes into account the emissions class (ecological aspect) could be German system. In accordance with official website: “The partial toll rate for air pollution costs is determined according to the emission class, which is used as the basis for assigning each vehicle to one of the six categories: A, B, C, D, E or F. No costs for modern trucks of emission class Euro 6 (category A) will be charged for causing air pollution. Only the infrastructure costs are calculated for the partial toll rate for this type of truck [9]”.

In accordance with this information, I conclude that despite the fact that the reasons for the implementation of such toll collection system are clear and comprehensible; the system needs time to be improved.

References

1. <http://ofae.gr/en/nea/international-news/rosia-simantikes-allages-sto-systima-ilektronikon-diodion-platon/>
2. <http://platon.ru/en/about/>
3. <http://ria.ru/society/20151208/1338321166.html>
4. <http://shtrafyinfo.ru/gibdd/kakoj-shtraf-polagaetsya-za-otsutstvie-platona-v-2016-godu.html>
5. <http://tsenomer.ru/produkti/moloko/>
6. http://www.bbc.com/russian/business/2015/12/151201_russia_platon_payment_system
7. <http://www.rbc.ru/opinions/economics/03/12/2015/566066f99a7947f519d2bef0>
8. <http://dt.mos.ru/projects/cargo-logistics/>
9. http://www.toll-collect.de/en/toll_collect/rund_um_die_maut/maut_tarife/maut_tarife_2015.html

Железнякова Олена Олександрівна

магістр кафедри бізнес-економіки

Київський національний університет технологій та дизайну

Железнякова Елена Александровна

магістр кафедри бізнес-економіки

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Zheleznyakova E.

magistr

Kiev National University of Technology and Design

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

INNOVATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

Анотація. Досліджено сучасний стан, виявлені недоліки, переваги та перспективи розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості в Україні.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, легка промисловість, підприємство.

Аннотация. Исследовано современное состояние, выявлены недостатки, преимущества и перспективы развития инновационной деятельности предприятий легкой промышленности в Украине.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, легкая промышленность, предприятие.

Summary. The current status and identified weaknesses, the advantages and prospects of development of innovative activity of the enterprises of light industry in Ukraine.

Keywords: innovation, innovation, light industry enterprise.

Актуальність теми дослідження. Сьогодні вітчизняні промислові підприємства, особливо в легкій промисловості, знаходяться в занепаді. За останні роки спостерігається зменшення обсягів виробництва, моральне і фізичне старіння технологічного обладнання, відбувається відтік фінансових ресурсів та висококваліфікованих кадрів на підприємствах легкої промисловості в Україні. Відсутність суттєвих зрушень у формуванні і реалізації пріоритетів розвитку легкої промисловості призвела до зростання збиткових підприємств галузі і погіршення стану всієї переробної промисловості.

Найбільш дієвим шляхом подальшого розвитку підприємств легкої промисловості є активізація їх інноваційної діяльності, оскільки саме інновації здатні вивести підприємства з кризового стану.

Виходячи з цього, актуальним питанням є обґрунтування інноваційного розвитку підприємств легкої

промисловості, що забезпечить підвищення їх конкурентоспроможності, збільшення випуску якісної продукції нового покоління, вихід на нові ринки збуту, а це, в свою чергу, забезпечить зростання прибутковості виробництва та допоможе підприємствам галузі зайняти гідне місце на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним аспектам інноваційної діяльності підприємств промисловості присвячені дослідження вітчизняних науковців, як М. П. Денисенка, В. М. Гейця, Ю. В. Гончарова, Ю. О. Буренко, К. Ю. Сіренко. Але й нині залишаються дискусійними питання щодо розробки, обґрунтування та впровадження інновацій на підприємствах легкої промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану, виявлення недоліків, переваг та перспектив розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості в Україні.

Виклад основного матеріалу. Українська легка промисловість сьогодні є потужним багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання та одна із небагатьох галузей господарства зі швидким обертанням капіталу. Вона забезпечує приблизно 72 тис. робочих місць. Цей соціально вагомий сектор економіки орієнтований на кінцевого споживача. Потенціальні можливості підприємств легкої промисловості дозволяють виробляти широкий спектр товарів народного споживання, здатних задовольнити попит на внутрішньому ринку.

За результатами 2014 року обсяг реалізації промислової продукції за видом економічної діяльності «Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів» склав 10 млрд грн. або 1,2% від загального обсягу реалізованої продукції переробної промисловості [1].

Будь-яка ідея, практика або об'єкт, сприйманий як новий, є інновацією, якщо результат від впровадження нововведення можливо виміряти часом з моменту його першої появи або відкриття [2].

Основним результатом інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості є освоєння інноваційних видів продукції, впровадження нових прогресивних технологічних процесів, придбання нових технологій.

Аналіз статистичних даних [3] показує, що у легкій промисловості чітко вираженої тенденції щодо впро-

вадження інновацій немає. Протягом 2014–2015 років відбулося скорочення майже вдвічі не тільки загальної кількості підприємств галузі, але і тих, що займалися інноваційною діяльністю. Інноваційно активними є близько 10% підприємств, що критично оцінює інноваційність легкої промисловості. Переважна кількість зазначених підприємств інноваційну діяльність здійснювала шляхом придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (табл. 1).

На здійснення інноваційної діяльності в 2015 році спрямовано лише 40469,7 тис. грн., що становить лише 43% фінансування 2014 року. В 2014 році третина витрат була спрямована на внутрішні НДР, а в 2015 році ця частка зменшилась до 24%. Частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення зростає з 61,8% в 2014 році до 74,7% в 2015 році (табл. 2).

Інноваційна активність підприємств значною мірою залежить від обсягів фінансування капіталу та можливих джерел залучення фінансових ресурсів (табл. 3).

У 2014–2015 роки основним джерелом фінансування інноваційної діяльності легкої промисловості в Україні залишалися власні кошти підприємств, майже 94% загального обсягу фінансування – в 2014 році та майже 100% – в 2015 році. Друге за важливістю джерело фінансування – кредитні ресурси. Кредитне фінансування інноваційної діяльності легкої промисловості відбувалось в 2014 році і становило

Таблиця 1

Кількість підприємств легкої промисловості за напрямками проведених інновацій

Рік	Усього	У т.ч. займалися інноваційною діяльністю	З них витрачали кошти на:				
			внутрішні НДР	зовнішні НДР	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші зовнішні знання	інше
2014	622	82	7	1	56	3	20
2015	304	40	2	-	26	1	9

Таблиця 2

Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, тис. грн.

Рік	Усього	У тому числі на:				
		внутрішні НДР	зовнішні НДР	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші зовнішні знання	інше
2014	94637,4	33528,1	25,0	58488,1	3,5	2592,7
2015	40469,7	9586,1	-	30241,2	7,9	634,5

Таблиця 3

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами

Рік	Усього	У тому числі за рахунок коштів:		
		власних	державного бюджету	кредитів
2014	94637,4	89121,7	-	5515,7
2015	40469,7	40263,4	206,3	-

Таблиця 4

Кількість підприємств легкої промисловості, що впроваджували інновації

Рік	Усього	У тому числі:			
		впроваджували інноваційні процеси	з них маловідходні, ресурсозберігаючі	впроваджували інноваційні види продукції	з них нові для ринку
2014	60	34	11	26	3
2015	38	24	5	12	2

6% від загального обсягу фінансування. В 2015 році кредитування інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості відсутнє. Участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності на підприємствах галузі обмежена лише коштами держаного бюджету і не перевищила 0,51% від загального обсягу джерел фінансування у 2015 році. Місцеві бюджети протягом 2014–2015рр. не фінансували взагалі інноваційної діяльності підприємств галузі.

Галузь відчуває гостру потребу у нарощуванні обсягів інвестицій та диверсифікації джерел їх надходження. Для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій необхідно підвищити інвестиційну привабливість підприємств та стабілізувати політичну ситуацію в Україні. В нагоді може стати досвід світової практики фінансового забезпечення інноваційної діяльності неформального ринку венчурного капіталу, де працюють індивідуальні інвестори, які безпосередньо інвестують власні фінансові ресурси в нові малі фірми [4].

Для оцінки результативності інновацій в українській статистиці ідентифікують два рівні: нова продукція для ринку та нова продукція для підприємства. У 2014 р. 34 підприємства легкої промисловості

реалізували інноваційну продукцію, яка є новою для підприємства, та усього 4 підприємства реалізували інноваційну продукцію, яка є новою для ринку. В 2015 році ситуація значно погіршилась, оскільки загальна кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, зменшилась з 34 до 21 (табл. 5).

Тенденція щодо зменшення кількості інноваційно-активних підприємств легкої промисловості зумовила як абсолютне, так і відносне скорочення обсягів реалізованої інноваційної продукції цих підприємств у загальному обсязі промислової продукції.

Аналізуючи табл. 6, можна спостерігати суттєве зменшення з кожним роком реалізованої інноваційної продукції легкої промисловості. У 2015 р. у порівнянні з 2014 р. вона скоротилася на 170996 тис. грн. Найбільшу частку в 2014–2015 рр. займала реалізована інноваційна продукція, що є новою тільки для підприємства. У 2014 р. у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції її частка займала 89,5%, проте в 2015 році — знизилась до 49,9%. Такий дисбаланс спричинений необхідністю підвищення конкурентоспроможності підприємств шляхом оновлення асортименту згідно потреб ринку.

Таблиця 5

Кількість промислових підприємств¹, що реалізували інноваційну продукцію

Рік	Кількість підприємств, що реалізували промислову продукцію	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	У тому числі	
			продукцію, що була новою для ринку	продукцію, що була новою тільки для підприємства
2014	622	34	4	34
2015	304	21	2	20

Таблиця 6

Обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємствами легкої промисловості

Рік	Усього		Із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції			
	тис. грн.	у відсотках до загального обсягу реалізованої промислової продукції	тис. грн.		У відсотках до обсягу інноваційної продукції	
			продукція, що була новою для ринку	продукцію, що була новою тільки для підприємства	продукція, що була новою для ринку	продукцію, що була новою тільки для підприємства
2014	283843,2	8,3	29723,0	254120,2	10,5	89,5
2015	112847,2	0,8	56513,1	56334,1	50,1	49,9

Крім того за останні роки збільшилася частка підприємств, на діяльність яких вплинули фактори, пов'язані з інвестиційними ризиками, недосконалістю законодавства, неплатоспроможністю замовників. З перерахованих факторів найбільшу частку займає нестабільність політики (16%), уряду (10%), труднощі з фінансуванням (14%), податкова політика (10%) та корупція (10%) [5, с. 151].

Серед чинників, які гальмують інноваційну діяльність можна виділити: брак інформації про нові засо-

би та технології, недостатня можливість кооперування з іншими підприємствами і організаціями, майже повністю відсутня інформація про ринки збуту [6].

Висновки. Аналіз інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості засвідчив їх низьку інноваційну активність. Розглянуті в статті фактори не є вичерпними, хоча вони значною мірою гальмують інноваційну діяльність промислових підприємств усіх видів діяльності. Тому детальна оцінка причин такої ситуації потребує подальшого дослідження.

Література

1. Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку. Експертно-аналітична доповідь / Колектив авторів під науковою редакцією д.е.н., професора, член-кор. НАПН України І. М. Гриценка. — К.: КНУТД, 2015. — 82 с.
2. Зайцева Л. О. Особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України / Бізнес Інформ. — 2014. — № 5. — С. 150–154.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2015 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Сіренко К. Ю. Оцінка інноваційної діяльності легкої промисловості України / К. Ю. Сіренко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління № 1 (4), 2013. — С. 73–81.
5. Касьян З. Е. Діагностика інноваційної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / З. Е. Касьян, Т. Є. Воронкова // Вісник КНУТД: — 2012. — № 1. — С. 145–152.
6. Сіренко К. Ю. Перспективи розвитку інноваційної діяльності легкої промисловості України // Інноваційна економіка — 2012. — № 9. — С. 60–67.

Квасова Ольга Петрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну*

Сінченко Павло Сергійович

*студент
Київський національний університет технологій та дизайну*

Квасова Ольга Петровна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Синченко Павел Сергеевич

*студент
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Kvasova O. P.

*Phd in Finance, Associate Professor
Kiev National University of Technologies and Design*

Sinchenko P. S.

*Student
Kiev National University of Technologies and Design*

**МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА
МОНІТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
MONITORING AS A TOOL OF THE FINANCIAL
CONDITION OF THE ENTERPRISE**

Анотація. У статті проаналізовано організаційно-методичні засади моніторингу фінансового стану підприємства, який представлено як комплекс заходів організаційного, методичного й управлінського характеру. Доведено актуальність та практичну значущість впровадження системи моніторингу фінансового стану як базового елементу системи фінансового менеджменту підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: моніторинг, моніторинг фінансового стану, фінансовий менеджмент.

Анотация. В статье проанализированы организационно-методические основы мониторинга финансового состояния предприятия, представленный как комплекс мер организационного, методического и управленческого характера. Доказана актуальность и практическая значимость внедрения системы мониторинга финансового состояния как базового элемента системы финансового менеджмента предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: мониторинг, мониторинг финансового состояния, финансовый менеджмент.

Summary. The article analyses organisational and methodical bases of monitoring the financial condition of the company, which is presented as a complex of measures of organisational, methodical and managerial nature. Justifies urgency and practical significance of introduction of the system of monitoring the financial condition of the company as a basic element of the system of the financial management system of the enterprise in modern economic conditions.

Key words: financial management, monitoring, financial monitoring.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання вдосконалення процесу управління є основою для вирішення проблем стабілізації національної економіки та досягнення високих темпів стійкого економічного зростання. Цей процес реалізується через певні управлінські рішення, які визначають результати діяльності і окремого підприємства. Забезпечення високої ефективності управлінських рішень є комплексною проблемою, яка залежить від багатьох чинників та за цих умов набуває створення такої системи підтримки прийняття рішення, яка б дозволяла вчасно ідентифікувати стан керованої системи навіть за обмеженої інформації і непрямих ознаках посилення кризових тенденцій. Вищевизначені задачі вирішуються в процесі проведення моніторингу фінансового стану підприємства. Моніторинг фінансового стану є багатофакторною системою підтримки прийняття управлінських рішень, яка покликана забезпечувати комплексне виявлення, оцінку, ліквідування та прогнозування фінансових проблем підприємства з метою забезпечення реалізації ефективних управлінських рішень, що направлені на досягнення його стратегічних та тактичних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням проблемам моніторингу в процесі управління підприємством присвячено увагу в працях таких іноземних та вітчизняних вчених як: І. Бланк, Т. Берднікова, В. Герасимчук, А. Градов, П. Єгоров, В. Забродський, В. Ковальов, Е. Коротков, Ю. Лисенко, Б. Литвак, О. Орлов, В. Русак, Г. Савицька, Л. Лігоненко, В. Савчук, О. Стоянова, Г. Швиданенко, А. Шеремет та ін.

Мета статті полягає у вивченні теоретико-методичних засад моніторингу в управлінні фінансовим станом підприємства.

Виклад основного матеріалу

Ринкова економіка вимагає нових підходів до управління фінансово-господарською діяльністю підприємств. В зв'язку з цим, саме моніторинг фінансово-господарської діяльності повинен стати тим інструментом в системі управління підприємствами, який би дозволив якісніше оцінити результати їх діяльності.

Недивлячись на практичне використання моніторингу в діяльності вітчизняних підприємств, в економічній літературі немає його чіткого визначення, що обумовлює необхідність уточнення економічного змісту поняття моніторингу.

Теоретичні аспекти поняття моніторингу в загальному розумінні розглядалися такими авторами, як Е. М. Коротков [1], Б. Г. Литвак [2], П. І. Кононенко [3], а безпосередньо моніторинг усієї господарської діяльності в рамках системи контролінгу знайшов своє відображення в працях Д. Хана [4] і Н. Г. Дани-

лочкіної [5]. Проте, такі вчені, як В. А. Забродський та М. О. Кизим [6] звузили поле досліджень до моніторингу фінансової діяльності (фінансового моніторингу), але вони представляли його як елемент системи діагностики фінансового стану підприємства. Як самостійний інструмент управління фінансами і фінансовим станом проблеми моніторингу досліджували О. С. Олексюк [7] та І. Й. Плікус [8].

З вищесказаного випливає, що моніторинг — це системна взаємопов'язаних елементів, які утворюють механізм постійного спостереження за економічними показниками, до якого відноситься безперервний аналіз дотримання економічними показниками встановлених параметрів діяльності, діагностика господарського стану та оцінка отриманих результатів, в результаті яких і будуть визначені розміри відхилень фактичних результатів від передбачених та встановлені причини цих відхилень.

В даний час на підприємствах все більше уваги акцентують на постановці і реалізації стратегічних цілей їх фінансової діяльності. В зв'язку з цим, саме моніторинг фінансового стану повинен стати тим інструментом в управлінні фінансовою діяльністю підприємств, за допомогою якого можна своєчасно приймати управлінські рішення, направлені на досягнення стратегічних цілей.

Оскільки моніторинг фінансового стану підприємства є основним елементом управлінської діяльності, він має відповідати таким загальним принципам функціонування, як:

- принципом достатності інформації, який обумовлює використання тільки відомої інформації в кожній окремій системі;
- принципом наступності, який передбачає, що кожна наступна підсистема не повинна порушувати властивостей об'єкта і критеріїв, що встановлені системою вищого рівня;
- принципом вірогідності та порівнянності інформації. Даний принцип дає змогу забезпечити результати, що наближені до реальних;
- принципом ймовірності помилок, який дозволяє відслідковувати помилки, що виникають у процесі оцінки або моделювання. Вищенаведений принцип дозволяє оцінювати ризик можливої помилки та її наслідки у межах розробленої моделі, а також виробляти основні методи реагування на помилку;
- принципом комплексності, який обумовлює взаємозумовленість та пропорційність взаємоузгодженості розвитку системи як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів;
- принципом високої оперативності та гнучкості реагування на зміни ринкових можливостей і небезпеку, що виникає [2, с. 40–41].

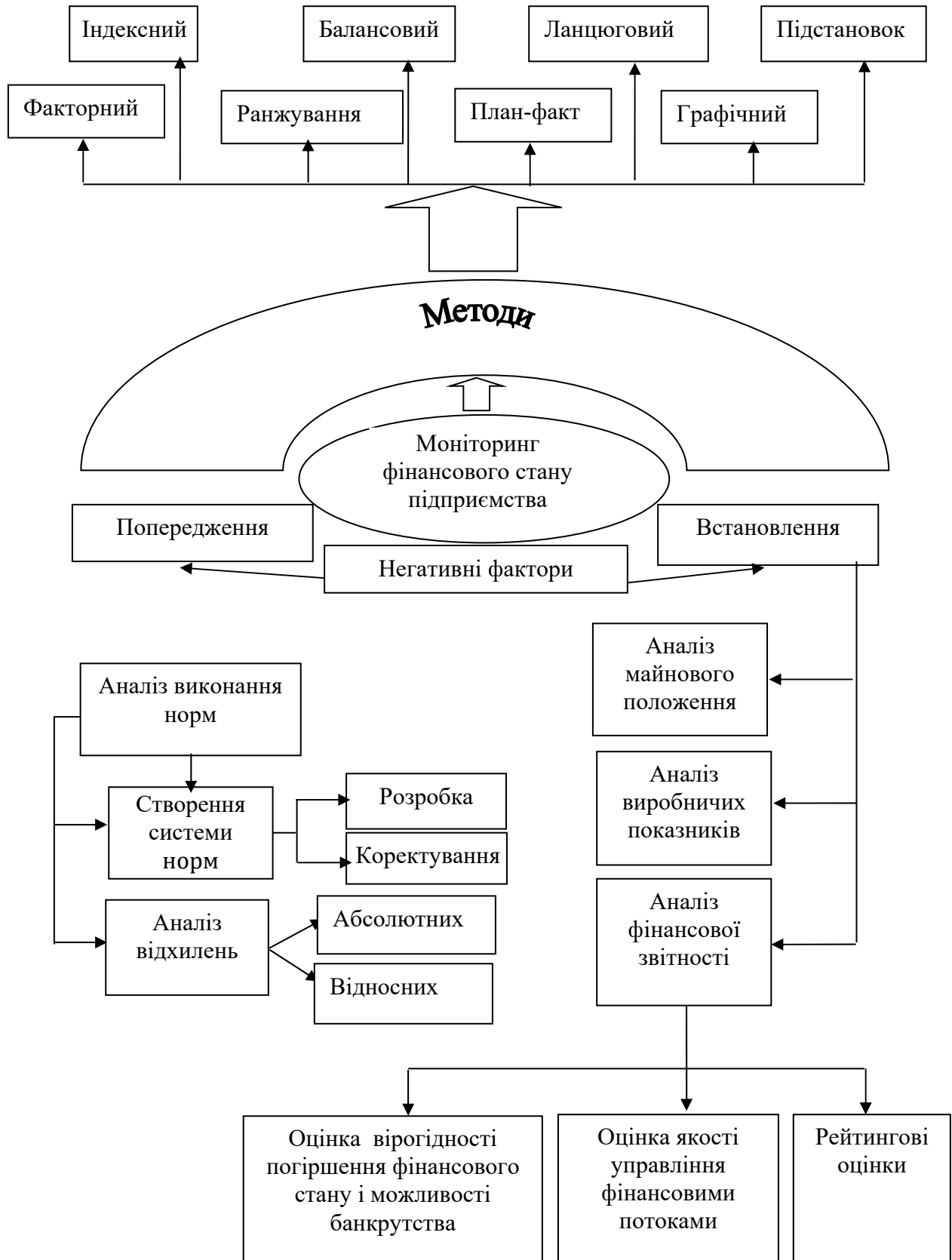


Рис. 1. Можливий підхід існування системи моніторингу фінансового стану підприємства

Отже, в результаті ознайомлення з вищевикладеним матеріалом, моніторинг фінансового стану підприємства повинен здійснюватися у відповідності зі схемою, що представлена на рис. 1.

При запровадженні даної системи послідовних дій на підприємстві, керівництво буде в змозі приймати доцільні управлінські рішення, які безпосередньо торкаються питання фінансування в будь-який момент часу.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висно-

вок, що моніторинг фінансового стану включає в себе широкий комплекс заходів методичного, організаційного, та управлінського характеру. Відповідно до особливостей кожної конкретної ситуації, організація фінансового моніторингу передбачає визначення та вибір оптимального поєднання різноманітних форм й видів моніторингу, Також необхідно зазначити, що поза увагою залишається методичне забезпечення процесу моніторингу, який представлено переважно з точки зору його місця в управлінському циклі та в контексті організації управління.

Література

1. Коротков Э. М. Концепция менеджмента. — М.: Дека, 1997. — 304 с.
2. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения. — М.: Дело, 2000. — 392 с.
3. Кононенко П. И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой. — М.: ИТК – Дашков и Ко, 2003. — 270 с.
4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер с нем. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
5. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 279 с.
6. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський та ін. — Х.: ВД – ІНЖЕК, 2003. — 141 с.
7. Олексюк А. С. Системы поддержки принятия финансовых решений на микроуровне. — К.: Наукова думка, 1998. — 507 с.
8. Плікус І. Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства / Фінанси України. — 2003. — №4. — С. 35–44.

Керимли Иршад Абдул Оглы

доктор экономических наук, профессор

Азербайджанский Государственный Экономический Университет

Зав. Кафедрой «Международная Экономика»

Будагова Жала Байрам

Докторант

Азербайджанского Университета Кооперации

Kerimli İrshad Abdul Ogli

Doctor of economic sciences, professor

Azerbaijan State Economy University (UNEC)

Head of the Department: «International Economics»

Budagova Jala Bayram

Doctoral student

Azerbaijan University of Cooperation

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ АЗЕРБАЙДЖАНА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СТАНДАРТОВ THE INTRODUCTION OF MODERN TRENDS OF INTERNATIONAL TRADE STANDARDS IN THE EXTERNAL TRADE RELATIONS OF AZERBAIJAN

Аннотации. На современном этапе интеграции мировых государств в международную торговлю, первоначальной целью международных организаций является изучение торговых стандартов, требований международных юридических норм и внедрение их в жизнь. В настоящее время, происходящее обоснованно качественными изменениями в международной торговле, которые требуют от экономики Азербайджана, на пути интеграции его внешнеторговых связей в международную торговлю, подстраиваться под требования и международные стандарты.

Ключевые слова: Внешняя торговля, импорт, экспорт, интеграция, международные стандарты.

Summary. At the present stage in the integraton of the world's countries in world trade the main aim of international organizations is the study of trading standards, the requirement of international standards and their implementation. Based on it after a time there were qualitative changes in international trade. Currently taking place reasonable qualitative changes in international trade demand from the Azerbaijan economy to adapt to the requirement and standard norms towards the integration of its external trade relations in international trade the Azerbaijan integration into international trade. The article states how the way of Azerbaijan's integration into international trade there is the introduction of international standards for foreign trade and communication in our direction.

Key words: foreign trade, import, export, integration, international standards.

Анализируя внешнеторговый потенциал Азербайджана и его национальную экономику, мы приходим к выводу, что наряду с такими сферами как топливно-энергетическая, металлургическая, машиностроительная и нефтехимическая, также мощно развиты и сферы конечного потребления, и производства готовой продукции, сельского хозяйства и туризма. Первая группа сфер долгое время ассоциировалась с быстрым выявлением природного потенциала в стране, т.е. с выявлением нефти и газа. Вторая же группа, в большей степени, с выявлением экономического потенциала Азербайджана, т.е. связана со

сферами развития конечных отраслей производства и готовой продукции, а также оказанием различных услуг, где эффективно и целесообразно использовались природные ресурсы страны. С этой точки зрения экономический потенциал страны формировался постепенно, укреплялась при этом промышленная база национальной экономики, увеличивались возможности выхода на мировой рынок конкурентоспособных товаров национальных фирм и компаний. Но большее внимание заслуживает то, что постепенно увеличивался уровень специализации в национальной экономике и наряду с этим, в зависимости от масштабов

отвечающих сложным и современным требованиям, создавались территориально-производственные комплексы. А это способствовало повышению роли использования экономических ресурсов в национально-экономическом развитии, которыми обладала страна, и в связи с экономическими ресурсами, приводила в движение экономический потенциал на уровне современных требований, способствовало созданию более новой национальной производственно-хозяйственной структуры [1, стр.124].

Все это, приближает Азербайджан к международным торговым отношениям, требованиям торговых стандартов и международных правовых норм, представленными международными организациями. Безусловно, в соответствии с этими требованиями должно было быть сделано ряд усовершенствований во внешней торговле страны и в поиске выходов торговых субъектов на мировой рынок.

В этой области главная роль принадлежит внешнеторговой политике, проводимой правительством Азербайджана, и его конкретной стратегической линии. Соответствие внешнеторговых операций со сферой международных стандартов торговли в последние годы достигло больших результатов, и в итоге, постепенно устранялись экономические препятствия на пути выхода азербайджанских товаров на международные рынки и потребление иностранных товаров на внутреннем рынке.

Реализация мероприятий в области повышения уровня международных торговых стандартов, применяемые во внешнеторговых отношениях Азербайджана, а также повышение международной конкурентоспособности отечественного производства, кадровые реформы, повышение уровня квалификации специалистов, укрепление дисциплины торгового обслуживания, соответствие обязанностей таможенного контроля с современными требованиями, применение более оптимальных тарифных ставок, улучшения материально-технической базы экспортно-импортных операций и применение более новых методов технического контроля, с годами играли важную роль в увеличении масштабов международных торговых стандартов во внешнеторговом обороте Азербайджана.

Мы должны иметь в виду, что внедрение международных стандартов торговли для увеличения внешнеторгового оборота Азербайджана и решение некоторых экономических и даже организационного характера вопросов государства в этой же области, в значительной степени зависело от времени. Производство конкурентоспособных товаров и выхода их на международные рынки создавало необходимость разработки государственного механизма действий для экспортной деятельности, и посредством различ-

ных структур экономического управления, требовало оперативной взаимосвязи этих рынков с субъектами международных рынков.

В современном периоде, основные качественные изменения, происходящие в международной торговле на пути интеграция экономики Азербайджана, её зарубежных торговых связей в международную торговлю, выдвигая на первый план многочисленные требования и стандартные нормы, сделали необходимым соответствовать этим стандартам. Как результат этого, для всех стран мира, в том числе и для Азербайджана, сформулированы законы, деятельность и механизм использования которых, находится в центре глобальной экономической системы, т.е. процессе развития Мировой экономической системы. При таких условиях, в пределах национальных экономических интересах Азербайджана, правильная организация торговых связей, обеспечение внешней торговли, соответствие международным стандартам, считалось одним из очень важных условий. Основываясь на мировой опыт последних времен и систематическое решение современных проблем международной торговли, в результате проводимой эффективной политики в стране, в том числе в системе Мировой торговли Азербайджана, особенно во Всемирной Торговой Организации (ВТО), были созданы условия быстрого активного участия. Такие возможности создают благоприятные условия, с одной стороны, для полного удовлетворения спроса внутреннего рынка Азербайджана, качественного улучшения структуры оборотов зарубежной торговли, а с другой стороны для реализации предпочтений, которыми обладают Международные Разделение Труда (МРТ) страны. Само такое условие, основываясь на эффективное использование законов, требуемые Всемирной Торговой Организацией, даёт гарантию на расширение зарубежного торгового потенциала национальной экономики, в частности на увеличение производства товаров, ориентированных на экспорт.

Нужно учесть, что и по сей день продолжают попытки Азербайджана с 1997 года стать членом Всемирной Торговой Организации. Сложные правила и процедуры ВТО требуют у правительства Азербайджана более точного их выполнения. Эти требования связаны не только с уступками предложенных услуг, сделанными по тарифным соглашениям и со стороны сотрудничества зарубежных стран. Здесь также учитывается усовершенствование нормативно-правовых актов, регулирующих сотрудничество, обновление и усовершенствование таможи, лицензирования и квотирования. Также в центре внимания должны быть составляющие основы ВТО и принятые за последние годы принципы и нормы соглашений по

регулюванню міжнародної торгівлі, які будуть відповідати і другим стандартам. Действительно, на основе заключённых соглашений последних лет, сформулированные стандарты требуют справедливого и прозрачного регулирования международной торговли в национальных рамках, а также исключение препятствий. Процесс требований и стандартов членства в ВТО должно стать преимуществом для улучшения правил международной торговли в рамках национального регулирования зарубежной торговли [2, стр.70–97].

В то же время улучшение правил и прозрачности торговли Азербайджана, независимо от стандартов международной торговли, считается преимуществом для страны. Но стандарты и нормы международной торговли, безусловно, считаются более полезным для внешней торговли Азербайджана. Выполнение этих стандартов уменьшает расходы торговых операций, увеличивает конкурентоспособность национального производства.

Не случайно, что регулярно работающая Всемирная Торговая Организация (ВТО) добилась и продолжает добиваться больших и успешных результатов не только в использовании и разработке стандартов и норм международной торговли, но и реализации их в реальной практике с помощью компромиссных условий. Азербайджан, который движется по пути интеграции в международную торговлю, имеет возможность более полной интеграции в мировую экономическую систему. Опыт последних лет и проведенные исследования показывают, что членство Азербайджана в ВТО ускорит присоединение страны в процесс международной экономической интеграции в регионе и в целом, создаст условия для повышения экспортного потенциала, усилит конкурентные способности страны не только на внутреннем, но и на международном рынках.

Настоящая действительность показывает, что членство Азербайджана в ВТО и строгое соблюдение стандартов и норм международной торговли, наряду со стимулированием в стране развития национального предпринимательства и бизнеса, поможет ориентации экспорта промышленности, а также соответствие национального законодательства международным стандартам.

Мировой опыт показывает, что выполняя решения Всемирной Торговой Организации (ВТО) не являются достаточными, чтобы соответствовать международным торговым стандартам. В этом направлении страна должна обладать более прозрачными и эффективными законами. Не случайно, что в связи со стандартами международной торговли и решением ВТО, исторически сложившиеся принципы и нормы

Уругвайского раунда в пределах других равных условий, в общем виде выгодны для внутренней и внешней торговли Азербайджана. Потому, что следование этим принципам и нормам, приводят к уменьшению затрат, возникших в проводимых торговых вычислениях, и увеличивается конкуренция страны в международной торговле. А это позволяет нам однозначно отметить, что на пути становления Азербайджана участником ВТО должны быть приняты во внимание и соблюдены эти принципы и законы.

Для членства Азербайджана в ВТО, одним из наиболее важных целей является адаптация принципам и нормам ВТО. Включаясь в процесс международной экономической интеграции, национальная экономика Азербайджана имеет очень сильное стратегическое направление на пути соответствия международным торговым стандартам. На этом пути укрепится экономическая конкурентоспособность внутреннего рынка страны, а также создадутся условия для увеличения экспортного потенциала национальной экономики, что в свою очередь окажет всё больше влияние на устойчивость и ускорение социально-экономического развития национальной экономики страны. С другой стороны, вопрос о соответствии Азербайджана международным стандартам торговли, следует рассматривать как очень важный фактор в экономическом развитии страны. Потому, что это соответствие, кроме развития национального предпринимательства Азербайджана, даёт толчок ускорению требований национального рынка и соответствия законодательства внутренней и внешней торговли международным стандартам.

Но, к сожалению, различные экономисты относятся по-разному к данному соответствию, нет единых взглядов и происходит различное оценивание. Соответствие Азербайджана принципам и нормам ВТО повышает эффективное использование экспортного потенциала страны, защищает себя от какой-либо торговой дискриминации, ожидаемой на международном уровне, и имеет возможность использовать международные правила для урегулирования торговых споров [3, стр. 175]. Безусловно, на пути соответствия либерализации национальных экономических границ страны, было бы уместным, уделять особое внимание различным подходам реального состояния и перспективам, позволяющим формированию открытой экономики. Такое соответствие, с одной стороны, связана с национально-государственными интересами Азербайджана, а с другой стороны, с чистым опытом, т.е. сектор экспорта и импорта имеет особое значение с точки зрения производителя и потребителя. В то же время, становится актуальным членство Азербайджана в предназначенных плановых соответствиях ВТО,

растет способность достаточно-активного влияния на реальный сектор экономики.

Нужно учесть, что оценка уровня соответствия с международными торговыми стандартами внешне-торговых отношений, растет не только по динамике внешней торговли страны, а также реализуется в соответствии с изменениями уровня импортных пошлин. По моему мнению, для решения проблем соответствия международным торговым стандартам на основе тщательно изученных принципов и норм, установленных ВТО, через внешнеторговый баланс страны осуществляется точный учёт импорта и экспорта, таким образом, при помощи расчёта факторов, влияющих на оборот внешней торговли, приходится прогнозировать отдельные товарные группы и группы товаров по видам. Т.е. проводимые сравнительные расчёты в экономике страны и среди сфер, и внутри сферы основываются на макроэкономические показатели.

По нашему мнению, получая выгоду от показателей прогноза соответствия стандартам международной торговли, было бы лучше, если вычислительные операции проводились бы по экспортируемым и импортируемым группам и категориям товаров. Общие результаты последних расчётов, можно уточнить не только соответствие состояние сектора принципам и нормам ВТО, но и уточнить льготы, представленного соответствия, национальной экономике Азербайджана. Этим путём можно уточнить изменение (в основном уменьшение) импортных пошлин по всей стране, степень влияния на масштабы и структуру национального производства. Структура импорта оказывает влияние на стимулирование национального производства. С этой целью, со стороны национальных производителей и правительства Азербайджана осуществляются различные меры. Делаются попытки, чтобы зарубежная торговля основывалась на местных производственные возможности, помогала сохранению и укреплению внутреннего рынка [4, стр. 209–210]. Здесь на первый план выходит решение вопроса об эффективной импортной пошлине, а это в свою очередь должно выполняться с помощью выгодных условий, которые имеются в существующей и перспективной базе внутреннего рынка. Выявляя уровень эффективных импортных пошлин, с точки зрения защиты внутреннего рынка страны, в то же время для защиты национальной валюты (маната) должны уравновеситься способности понижения его курса. Здесь тщательно должен рассматриваться вопрос девальвации национальной валюты. В последние годы ускоренный рост курса доллара США оказал сильное влияние на экономику Азербайджана и других стран, на понижение национальной валюты, а это в свою очередь, приравнялось влиянию от увеличения

импортной пошлины. В связи с этим на внутреннем рынке увеличилась цена продажи услуг и товаров, импортируемых в Азербайджан. Чтобы заранее предположить и выявить оптимальные пути устранения такой сложности, должны быть определено среднее количество между изменениями курса иностранной и национальной валюты, в то же время и изменение импортной пошлины, чтобы в результате его влияния на потребительские товары и услуги во внутреннем рынке оказались на одинаковом уровне. Здесь должно привлечь внимание эквивалентность между влиянием импортных пошлин на цены во внутреннем рынке и влиянием повышенного тарифа иностранной валюты на цены на внутреннем рынке. Эта эквивалентность должна показать себя в количественном отношении. Очень важно создание эквивалентности между повышением тарифа иностранной валюты и повышением импортных пошлин. В этом направлении выходит на первый план эквивалент импортной пошлины, можно определить так называемое изменение эластичности импортной пошлины в разных областях экономики. Например, предположим, что если в любой области экономики Азербайджана, пошлины по тарифным ставкам товаров превысят 6% и импорт этого же товара снизится до 3%, то эластичность импорта по пошлинам будет приравнена 0,5%. Значит, между изменением пошлин и изменением объема существует прямая взаимосвязь.

Такая зависимость показывает, что в условиях соответствия торгового оборота Азербайджана международным торговым стандартам, изменение импортных пошлин для страны, для её микроэкономических показателей будет не большим. Так, в любом виде, полученные экономические результаты, несмотря на то, что в общем на 1–1,2% понизили существующий уровень Валового внутреннего продукта (ВВП) страны, можно предположить, что на первых стадиях соответствия стандартам в результате увеличения импортных пошлин на 2,5–3%, может увеличить ВВП на 0,9%.

Соответствие международным торговым стандартам, принципам и нормам ВТО, не ожидается сильного влияния на экспорт Азербайджана, на его потенциальные возможности, потому что более 75% товаров экспорта страны составляет нефть и газ, и продажа этих товаров на международном рынке не встречают каких-либо сложностей. Мы полностью согласимся с такими мнениями учёных-экономистов, что для нормально развития запасов экспорта в нефтяной промышленности, для выбора верного направления области, удовлетворяющие потребности внутреннего рынка, в том числе развитие инфраструктуры имеет важное значение. Использование экономического потенциала нефтяной промышленности должно быть

организованно таким образом, чтобы он создал условия для усовершенствования товарной структуры экспорта как для себя, так и для других областей экономики [5, с- 310]. В этом смысле, в связи с не нефтяным сектором экспорта Азербайджана в соответствии с международными торговыми стандартами, а также принципам и нормам ВТО не наблюдаются какие-либо уступки. Должно быть принято во внимание, что в соответствии с международными торговыми стандартами Азербайджана, есть возможности использования конвенциональных тарифов, принятыми ВТО во взаимной торговле. Эти тарифы помогают выявить импортные пошлины экономики и её областей промышленности в отдельности, и могут выявить влияние пошлин на динамику национального производства. Вычисляя такие показатели можно уточнить влияние повышения или понижения импортных пошлин на выпуск национального товара. Такие показатели в большей или меньшей степени находят отражение в статистических расчётах Государственного таможенного комитета Азербайджана (таблица 1).

По проведённым расчётам можно сделать вывод о том, что соблюдение условий международных стандартов торговли страны, не могут так мощно повлиять на изменение ВВП в динамике импортных пошлин. Таким образом, результаты текущей динамики ВВП в первый раз может уменьшиться на 1–2%. С истечением времени может наблюдаться и противоположное направление (в положительную сторону) этих изменений. Возможность таких предложений в первую очередь взаимосвязана с отсутствием существенного снижения объема производства и экспорта нефтяного сектора страны, в тоже время в связи с увеличени-

ем доли не нефтяного сектора в структуре экспорта, и не следует ожидать каких-либо торговых уступок в экспорте товаров этого сектора. В этом смысле, после процесса адаптации к международным стандартам торговли в пищевой, легкой, металлургической, химической промышленности, а в основном же в сельском хозяйстве Азербайджана есть возможность возникновения серьезных трудностей.

В указанном направлении, следует усилить внимание на столкновение аграрного сектора Азербайджана с этими трудностями. Основными сложностями, с которыми сталкивается данный сектор является решение снижения уровня пошлины импорта-экспорта. Таким образом, решение вопроса о повышении таможенных тарифов ввезенных или вывезенных из Азербайджана за границу ряда товарных групп, сталкиваются с более сложными проблемами. А это в свою очередь, требует регулярного пересмотра процедур соблюдения требований на основе принципов и норм, на основе стран ведущих двухсторонние и многосторонние переговоры. Не удивительно, что реформы, проводимые правительством Азербайджана, ускорили развитие сельского хозяйства, и особенно освобождение от налогов производителей, за исключением земельного налога, и тем самым вывели факты перехода к современной производственной базе, которые дали свои результаты в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции во многих регионах страны. Одним же из направлений является открытие в 2016 году в Хачмазе «Yalama Aqro parkı», где президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев отметил: «Не случайно, что за последние годы многие регионы Азербайджана, основываясь на современную

Таблица 1

Влияние динамики производства импортных пошлин на сферы промышленности в Азербайджане в 2010–2014 годах

Сферы промышленности	Средний уровень импортных пошлин в %	Эквивалентная импортная пошлина в %	Эластичность импортной пошлины	Гибкость выпуска продукции по импорту
Добыча нефти	6	30	-0,54	-0,02
Переработка нефти	6	69	-0,47	-0,03
Газовая промышленность	6	36	-0,11	-0,01
Химическая промышленность	10	69	-0,20	-0,22
Машиностроение	21	115	-0,26	-0,29
Строительная промышленность	6	67	-0,31	-0,03
Лёгкая промышленность	25	93	-0,23	-2,44
Пищевая промышленность	45	115	-0,24	-0,67
Другие отрасли промышленности	21	73	-0,42	-0,08

Источник: Официальный сайт Государственного таможенного комитета Азербайджана

производственную базу, используют агропарки...». А это в свою очередь вносит вклад в экономическое и социальное развитие Азербайджана. Здесь во многих направлениях были проведены полезные работы — в сферах растениеводства, животноводческого хозяйства, кормовой базы, логистических центрах, а также в обрабатывающей и сбытовой структуре. И одним из таких работ является открытие в 2016 году в Хачмазе агропарка. На основе примера открытия агропарка можно отметить достижение страны в экономических социальных и социальных сферах. В агропарке было открыто 150 рабочих мест и платинируется увеличить это число до 300. Сюда были вложены инвестиции в размере 20млн.манат. Инвестиции были вложены как частные, так и государственные. В Азербайджане эти сектора сотрудничая являются партнёрами» [6].

Формирование всесторонних мероприятий связаны с развитием не только промышленной базы сельского хозяйства Азербайджана (является сферой национальной экономики), но и с социально-экономическим развитием сельских местностей. Для ускоренного формирования аграрного сектора страны необходимо постепенно увеличивать предстоящие уступки а также следует укрепить государственную поддержку производства и продажи сельскохозяйственных продуктов. Следует учесть, что индустриализация в стране и ускоренное развитие сферы услуг даже не может подразумевать переход развития аграрного сектора на второй план. Т.к. на пути увеличения объема производства сельскохозяйственной продукции в стране, увеличиваются экспортируемые в этой области не только сырые материалы, но большая способность увеличения потенциальных возможностей объема продукции конечной обработки. Если считать это направление основным видом деятельности, то следует создать соответствие между интересами местных производителей Азербайджана (в основном либерализации торговли) и требованиями международных торговых стандартов, т.е. требуется поддержка со стороны государства аграрного сектора и создание обратной взаимосвязи между механизмом покровительства и механизмом рынка. Достигая создания взаимного соответствия можно обеспечить эффективный выход аграрного сектора Азербайджана на международные рынки [7, стр. 362].

Опыт ценообразования на международном рынке показывает, что сложно добиться экономического повышения с не большой прибылью без соответствия между механизмом государственного регулирования и рыночным механизмом продажи продуктов аграрного сектора. Объем субсидий и других способов поддержки, направленный на аграрный сектор Азербайджана, по сравнению с мировым уровнем очень низкий.

Адаптация даже не ограничила выделение в аграрный сектор субсидий и применения стимулирующих мероприятий. Но адаптация может требовать соблюдения определенного предела субсидий, предоставляемых аграрному сектору и во многих случаях не может ограничивать оказание защиты аграрному сектору, наоборот позволяет расширить круг субсидий в пределах принятых норм.

Следует учесть, что в рамках возможностей становления Азербайджана членом ВТО одним из требований является то, что значительную важность имеет статус «развивающаяся страна», которым обладает Азербайджан в области сельского хозяйства. В соответствии с этим статусом в размере 10% от общего объема сельскохозяйственного производства дает право выделять субсидии из фонда организации сельскому хозяйству страны. Также особого внимания заслуживает поддержание политики субсидирования, которая обеспечивает социально-экономическое развитие регионов страны, где процесс адаптации продовольственной безопасности направлен на увеличение числа конкурентно-продолжительных и конкурентоспособных товаров.

Эти процессы в свою очередь наряду ускоренным соблюдением норм и принципов международной торговли позволяют адаптироваться к сформулированным ценам на внутреннем и внешнем рынках. Изучение факторов, формирующих мировые рыночные цены, и выведение результатов не означало возможность использования этих факторов в существующих адаптационных принципах этой сферы. Безусловно, наблюдаемые экономические процессы ещё в течение длительного периода окажут отрицательное воздействие на получаемую прибыль от экспортируемых и импортируемых товаров на внутреннем и внешнем рынках.

Адаптация нормам и принципам международной торговли должны происходить не по отдельным областям национальной экономики, а только с теми областями, которые напрямую связаны с ним, например, с одной стороны, области промышленности, обеспечивающие сельское хозяйство машинами, оборудованием, минеральными удобрениями, а с другой стороны, области обрабатывающие сельскохозяйственные товары. Следует учесть, что неудовлетворительным является привлечение во внешнеторговые отношения отдельных экономических районов Азербайджана по его последним результатам. Потому, что этапы общего производства конечной и готовой продукции были расположены неравномерно, а это можно объяснить фрагментацией производственного процесса. Процессы экспорта и импорта в большой или меньшей степени показывают своё влияние на производство

и потребление в некоторых районах, например, в Лянкоране, Нахчиване, Губа-Хачмазе, Гяндже-Газахе. В Этих же районах и местные рабочие, и местные потребители должны будут вытерпеть реальные возможности адаптации нормам международной торговли. Потому, что есть возможности создания адаптации национальной экономики, и особенно области обработки её промышленности нормам международного рынка. Безусловно, что в международной торговле идеальные экономические конкурентные условия всегда существуют и развиваются.

Если рассматривать мировой опыт последних лет, то заметно, что среднегодовой уровень таможенной пошлины Азербайджана, использованный в обороте зарубежной торговли, по сравнению со многими странами мира имеет значительно низкий уровень. Максимальный уровень таможенной пошлины, используемый нашей страной, составляет 15%. А это очень низкий показатель по сравнению со многими странами мира. Следует учесть, что при адаптации стандартам международной торговли понижение таможенных пошлин не воспринимается как объективная необходимость. Между странами может быть и такой случай, что в соответствии с двумя или многими соглашениями, таможенные пошлины, определяясь, могут увеличиться или же наоборот, понизиться. В этом смысле, нормы и принципы международной торговли, а вместе с этим правила ВТО не полностью ликвидирует опеку в зарубежной торговле, в некоторых случаях, позволяя увеличению таможенных пошлин, разрешает субсидии многих отраслей производства и услуг. Такие разрешительные возможности, основываясь на общие правила и юридические нормы, могут воплощаться в жизнь. А это, в свою очередь, с целью защиты внутреннего рынка Азербайджана, имеет в виду воплощение в жизнь, как временные мероприятия по защите [8, стр. 57].

Мы соглашаемся с такими мнениями учёных-экономистов, что во внутренней национальной эконо-

мике Азербайджана в областях пониженной эффективной экономики и сельского хозяйства должны внедряться обоснованные с научной точки зрения таможенные пошлины на импорт, на производимые товары для страны в целом и для населения в отдельности. В этом направлении должны быть определены высшие пределы таможенной пошлины на импорт, обеспечивающий защиту экономической безопасности промышленности и сельского хозяйства.

В заключении хотелось бы отметить, что Азербайджан придает важное значение присоединению к международной торговой семье Всемирной торговой организации. Свое вступление в ВТО Азербайджан рассматривает как положительный шаг на пути интеграции в многостороннюю торговую систему и мировую экономику, с целью дальнейшей диверсификации национальной экономики, развития других секторов экономики (например, сельского хозяйства, туризма, информационных и коммуникационных технологий, строительства и транспорта), достижения более высокого уровня жизни, обеспечения устойчивости развития и содействия экспорту. Несмотря на достигнутые успехи экономического развития, Азербайджан остается развивающейся страной и, следовательно, должен получить право на использование всех выгод специального и дифференцированного режима, предоставляемого развивающимся странам в соответствии с Соглашениями ВТО. Азербайджан подчеркивает свою приверженность многосторонней торговой системе ВТО, содействующей развитию и основанной на справедливых и беспристрастных правилах. Задача, стоящая перед Правительством Азербайджана, создать диверсифицированную рыночную экономику, которая повысит конкурентоспособность страны во всех секторах экономики, уменьшит ее уязвимость, связанную с зависимостью от нефтегазового сектора, и привлечет больше прямых иностранных инвестиций.

Литература

1. «İqtisadi artımın intensiv inkişaf problemləri» Respublika elmi-praktik konfransın materialları. Bakı. — 2010. — С. 124.
2. Xasbulatov. R. İ «Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər». — Bakı. — 2014. — С.70–97.
3. Гаджиев. С. Т «Азербайджан на пути к мировому сообществу: Стратегия внешнеэкономического развития». — Киев. — 2000. — С. 175.
4. Kərimli. İ. A. «Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin müasir problemləri». — Bakı. — 2006. — С. 209–210.
5. Hacıadə.E.M. «Neftçixarma kompleksinin iqtisadi inkişaf modeli». — Bakı. — 2002. — С. 310.
6. www.prezident.az
7. Kərimli. İ. A. «İqtisad elmi; aktual problemlər və real yanaşmalar». — Bakı. — 2013. — С. 362.
8. Rüstəmov V.Ə. «Azərbaycan və Dünya ticarət təşkilatı: Tariflər». — Bakı. — 2007. — С. 57.

Кірейцева Олена Василівна

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри глобальної економіки

Кирейцева Елена Васильевна

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Кандидат экономических наук, доцент

Доцент кафедры глобальной экономики

Kireitseva Olena

National University of Life Ukraine and Nature

Ph.D., associate professor

Associate Professor of Global Economy

АГРАРНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Досліджені етапи аграрної реформи в Україні. Вивчено їх результати та наслідки для подальшого розвитку українського аграрного сектору.

Ключові слова: аграрна реформа, сільськогосподарське виробництво, аграрний сектор.

Анотация. Исследованы этапы аграрной реформы в Украине. Изучено их результаты и последствия для дальнейшего развития украинского аграрного сектора.

Ключевые слова: аграрная реформа, сельскохозяйственное производство, аграрный сектор.

Annotation. Abstract steps of agrarian reform in Ukraine. Studied the results and the implications for the further development of Ukrainian agrarian sector.

Keywords: agrarian reform, agricultural production, agricultural sector.

L'Ukraine est connue depuis des siècles pour son potentiel agricole, lié à des conditions pédoclimatiques exceptionnelles et une population rurale qui approche les 30% en 2010 [1]. La Surface Agricole Utile (SAU) représente 71% du territoire ukrainien, 78% de cette surface étant arable. Les sols ukrainiens sont caractérisés par les *Tchornozems*, qui couvrent 50% du territoire. Ces types de sols sont particulièrement fertiles car profonds et présentant un taux d'humus exceptionnel, très favorable au développement végétal, de par une structure favorable au développement racinaire, la rétention d'eau et de nutriment, etc. Ces sols fertiles couvrent l'Ukraine d'Est en Ouest, à l'exception de la bande frontalière du Nord-Est, marécageuse, des zones de montagne et d'une fine bande Méridionale du territoire. Cela correspond au plateau steppique ukrainien qui s'étend d'Est en Ouest, coupé en son milieu par le fleuve Dnipro [7].

Dès 1991 et la déclaration de l'indépendance ukrainienne, un Code Foncier est mis sur pieds, amorçant la dé-

nationalisation des terres jusqu'alors propriété de l'Etat. Il s'agit de la première création législative concernant le secteur agricole. Un moratoire sur la vente des terres est voté et doit être renouvelé chaque année. Les lopins attenants aux maisons, qui étaient exploités par la population à l'époque soviétique, sont délivrés gratuitement en propriété aux habitants. On impose l'appropriation par les nouveaux *conseils de villages*, équivalents des mairies, de terres appelées „terres de réserve“: chaque Kolkhoze doit obligatoirement transférer 15% de ces terres aux conseils municipaux. Cela comprend bien souvent les terres les moins fertiles, ou encore les pâturages attenants aux habitations et s'étendant le long des cours d'eau. Ces terres sont mises, à l'occasion d'une nouvelle loi, à disposition de toute personne ayant une expérience ou une éducation agricole et pouvant en justifier, à raison de 100 ha de terres louées à la commune par paysan, dont 50 ha arables maximum. La loi leur assurera la propriété de l'équivalent d'une part foncière (Voir ci-dessous) après six

années d'exploitation. Apparaissent ainsi, avec la volonté de développer l'agriculture individuelle, de nombreuses exploitations „familiales“ ou apparentées. Toutefois, la mesure sera un échec relatif, car les conditions d'accès à la mécanisation et les difficultés économiques très graves de la première moitié des années 90 ne permettront qu'à peu de paysans de faire marcher leur entreprise [8].

En parallèle, les exploitations collectives continuent de fonctionner sous forme de coopératives jusqu'en 1999. En 1993 commence une période confuse d'abandon de l'économie planifiée. L'hyper inflation sévit (elle atteint 10 000% en 1994), [8] et seuls les rares détenteurs de crédits tirent leurs épingles du jeu alors que l'épargne perd sa valeur. Les exploitations collectives subissent d'intenses problèmes de trésorerie. Les filières de fourniture en intrants sont désorganisées, l'Etat n'assumant plus les responsabilités qui lui incombaient avant 1991, et les débouchés sont également perturbés. En effet, les filières étaient organisées avant 1991 à l'échelle de l'URSS, rendant les exploitations collectives ukrainiennes dépendantes d'autres Républiques du bloc communiste. Par ailleurs, la structure institutionnelle de l'exploitation collective a du mal à s'adapter au système de l'économie de marché, aucun accompagnement n'ayant été prévu. De nombreuses structures renoncent à atteindre une plus grande efficacité devant la résistance de la population locale, qui n'accepte pas que le principal employeur et fournisseur historique de services publics ne renonce à ses obligations antérieures.

Face à la déstructuration des filières d'approvisionnement et d'écoulement de la production, et dans l'impossibilité de rattraper le retard de productivité du travail, ces exploitations se trouvent alors très vite en difficulté. Certaines commencent ainsi à rémunérer leurs travailleurs en nature (bétail, matériel, etc.): c'est le début de la décapitalisation des ex-exploitations collectives qui dure jusqu'en 1999 [2].

En 1994, le nouveau président Leonid Koutchma lance une seconde réforme agraire: les exploitations collectives sont obligées par la loi de distribuer des titres de propriété aux employés et ex-employés. Chacun de ces derniers reçoit un certificat de propriété de capital mobilier (*майновуу pay*, distribués de façon plus ou moins importante en fonction du niveau de responsabilité des employés dans l'ancienne structure), et un certificat de part de capital foncier (l'ensemble des terres moins les 15% de terres de réserve divisé de façon égale), appelé „*zemelnyu pay*“, ci-après appelé „part foncière“. Les terres restent sous le contrôle des coopératives, dont la plupart conservent leur organisation d'avant 1991. [2] Seuls les propriétaires désireux d'exploiter leurs parts foncières et celles de leurs proches eux-mêmes peuvent les faire cadastrer physiquement et les retirer de la ferme coopérative,

certain producteurs fermiers utilisant des terres de réserves ajoutant ces terres à leur exploitation.

La politique de soutien au développement de l'agriculture familiale prends alors fin officiellement sous Koutchma, dont la politique change d'orientation et s'oriente officiellement vers la préparation du développement du modèle des „grandes exploitations“ à la Sud-Américaine [4].

Les exploitations agricoles collectives, pendant cette décennie, subissent de nombreuses transformations: si la terre est distribuée de façon égalitaire, le capital est lui distribué en substitut des salaires d'une façon souvent inégale. Les responsables locaux, les directeurs d'exploitations sont souvent les premiers bénéficiaires de la distribution du matériel, du bétail, des bâtiments, des outils: les normes soviétiques sont encore très présentes, et nombreux sont les gens qui, habitué au cadre institutionnel bureaucratique et clientéliste soviétique, sont floué sans s'en rendre compte, ou en considérant cela „normal“ ou „habituel“. Beaucoup d'exploitants indépendants s'étant installé à la faveur des mesures du début des années 90 récupèrent ainsi du capital à bas coût et s'agrandissent.

Le moratoire sur la vente des terres ayant été reconduit, les terres agricoles sont interdites à la vente, et le restent encore en 2016. En 1999, la quasi-totalité des ayant droits a récupéré un titre de propriété, mais beaucoup doivent attendre encore plusieurs années pour voir leur bien cadastré. Ce cadastrage, ordonné en 1999, censé prendre en compte la qualité des sols, est encore en cours en 2016. Avec la réforme de 1999, tous peuvent néanmoins mettre leur bien en location, et percevoir un loyer, dont le minimum est fixé par l'Etat à 1.5% de la valeur vénale de la terre, puis à 3% en 2005 [2]. Certains propriétaires s'organisent et peuvent avoir un léger pouvoir de négociation, parvenant ainsi à louer leurs terres à un prix supérieur à celui fixé par la loi.

Les coopératives encore en fonctionnement sont alors obligées de changer de statut, et de se transformer en entreprises agricoles. La loi prévoit en effet la privatisation globale des exploitations qui ont subsisté: elles doivent changer de statut et devenir, soit des sociétés par actions, soit des coopératives, leur capital pouvant dorénavant être acheté. Ces dernières sont obligées de réduire leurs surfaces cultivées et d'abandonner certains ateliers de production: surendettées, elles disparaissent en grands nombres, et les terres en friches sont de plus en plus nombreuses. (40% de la Surface Agricole était en 2004 en friche dans le canton étudié [8].

On observe un dépérissement progressif des zones rurales, plus ou moins intenses selon les régions. Toutes sortes d'exploitations, allant de quelques ares à plusieurs milliers d'ha, survivent, apparaissent, disparaissent, au gré des possibilités et des initiatives d'entrepreneurs.

Des investisseurs ayant fait fortune dans d'autres secteurs économiques reprennent des terres et des moyens de production, notamment à partir de 2005 [6]. Certains fermiers „familiaux“ se développent, rachetant des parts de capital. D'anciens cadres Kolkhoziens, avantagé par leur large part de capital prévu par la loi, rachètent celles de leurs anciens collègues, et parviennent, grâce à l'entrée de capital familial extérieur à l'origine parfois douteuse, à reprendre les fermes [7]. Ils se concentrent sur les grandes cultures végétales, ces dernières permettant un retour sur investissement plus rapide. La remise en production des terres s'accélère à partir de 2006 avec l'augmentation des prix internationaux et la crise alimentaire.

Les lopins familiaux, issus de l'organisation soviétique, jouent un rôle majeur durant la décennie. Ils sont pris d'assaut et plus que jamais exploités afin de faire vivre des familles pluriactives, où chaque génération a un rôle: travail en ville, exploitation agricole, transformation de la production, commercialisation, etc. De nombreux propriétaires de lopins s'attellent à l'exploitation d'une partie de leurs parts foncières délaissées, et le bétail récupéré sous forme de part de capital ou de salaire est élevé à raison de une à trois vache par foyer. Les plus chanceux perçoivent un loyer en nature si une partie de leurs terres sont encore ou de nouveau exploitées par une entreprise, ce qui leur permet de nourrir plus de bétail. De nombreux villageois s'organisent collectivement pour améliorer l'efficacité de

leurs ateliers: récoltes différées et collectives, pâturages collectifs, regroupements pour la commercialisation aux grossistes et collecteurs de lait, etc. [8].

La production animale et le maraîchage, premières victimes de la décapitalisation des années 90, disparaissent d'une façon dramatique, et ne sont plus assurées que par la production des très nombreuses micros exploitations à la main d'œuvre pluriactive et intergénérationnelle, les „*exploitations de la population*“. Des filières s'organisent pour mettre en valeur ces productions: intermédiaires, marchés locaux. L'Ukraine se nourrit, par défaut, de légumes et produits animaux essentiellement issus d'une agriculture locale et „biologique“, qui emploie des millions d'Ukrainiens.

Les années 2000 sont ainsi caractérisées par cinq années de faillites et de friches, puis cinq années de retour à la terre, avec le développement d'un grand nombre d'entreprises sur la base d'un marché locatif des terres. Toutefois, la situation en 2016 reste confuse: si ces entreprises qui se sont développées sont répertoriées, il existe peu d'information quant à l'origine de leur capital, leur fonctionnement et les facteurs de leur développement. Sont-elles encore organisées à partir des anciennes structures collectives? Sont elles dépendantes des grandes exploitations capitalistes, appelées Holdings, qui apparaissent en Ukraine depuis 2006? Quels sont les facteurs déterminants qui ont permis aux entreprises de s'agrandir?

Références

1. La privatisation des terres en Ukraine: problèmes et perspectives //Vsevolod Stepaniuk// <http://www.agrosector.com.ua/reviews/show/67>.
2. Marché de la terre ukrainienne: boîte de l'ombre // Sergey Sakhatsky // <http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=156>.
3. Code rural. Code forestier. Commenté, édition 2006 en Italie.
4. Maurice Desriers. L'agriculture française depuis cinquante ans: des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique. Revenus agricoles — Agreste cahiers № 2 — juillet 2007.
5. Patrick Gervaisau. Eléments de présentation de la politique des structures agricoles menée en France. Ministère de l'Agriculture, de la Pêche, et des Affaires Rurales. Direction Générale de la Forêt et des Affaires Rurales. Paris, le 28 avril 2003.
6. Espace rural, analyse des marches. SAFER. Agreste — la statistique agricole. Mai 2010.
7. Le journal du fermier et métayer. Numéro spécial № 561 — novembre, décembre 2006.
8. COCHET, et al, 2010, PARDON, 2009.

Копейкін Богдан Станіславович

магістр

Київський національний університет технологій та дизайну

Копейкин Богдан Станиславович

магістр

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Корејкін В.

magistr

Kiev National University of Technology and Design

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES**

Анотація. Розглянуті теоретичні та практичні аспекти управління фінансовими результатами підприємства. Досліджені чинники впливу на фінансові результати діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансові результати, управління, прибуток, рентабельність.

Аннотация. Рассмотрены теоретические и практические аспекты управления финансовыми результатами предприятия. Исследованы факторы влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовые результаты, управление, прибыль, рентабельность.

Summary. The theoretical and practical aspects of the management of the financial results of the company. The factors of influence on the financial results of the company.

Keywords: financial results, management, earnings, profitability.

Актуальність теми дослідження. Основною передумовою забезпечення самофінансування та самоокупності суб'єктів господарювання є формування достатнього розміру фінансових результатів їх діяльності. Провідна роль фінансових результатів пов'язана з тим, що вони забезпечують поповнення та зміцнення бюджету держави, сприяють інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій і фінансовій сферах. Актуальність проблем підвищення ефективності управління фінансовими результатами, недостатність їх теоретичного розгляду та практичного використання на підприємствах вимагає досконалого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення опублікованих робіт і практика господарської діяльності свідчать, що проблематика управління фінансовими результатами достатньо широко розглядається в наукових колах. Дослідженню теоретичних та методичних питань управління фінансовими резуль-

татами підприємства присвятили свої роботи багато вчених, серед яких: М.Д. Білик [1], І.А. Бланк [2], Ф.Ф. Бутинець [3], Н.Г. Пігуль [4], М.Г. Савицька [5], М.Г. Чумаченко [6], В.М. Шелудько [7] та інші. Але співставленню особливостей фінансових результатів на підприємствах різних видів діяльності не приділено достатньо уваги.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів забезпечення ефективності управління фінансовими результатами вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Необхідність прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення ефективної діяльності підприємств вимагає розуміння сутності та особливостей відображення їх фінансових результатів.

Фінансовий результат — це підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод, отриманих

(втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства [8].

Зокрема, Мочерний С.В. [9] та Пипко В.А. [10] розглядають фінансовий результат як грошову форму підсумків господарської діяльності організації або її різних підрозділів, виражену в прибутках або збитках.

В своїх працях Бутинець Ф.Ф. [6] визначає фінансові результати як прибуток від різних видів діяльності підприємства.

При певній схожості понять «прибуток» та «фінансові результати» між ними існують певні якісні та кількісні розходження. Фінансові результати передбачають не тільки абсолютні показники прибутку (збитку), а й відносні показники, які використовують для оцінки ефективності формування та використання прибутку (показники рентабельності).

Управління фінансовими результатами підприємства передбачає собою два аспекти: перший, що розглядає дану діяльність як функцію фінансового менеджменту та другий — управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства ототожнюється з процесом управління прибутком.

Однак, науковець Р. Скалюк вважає, що управління фінансовими результатами підприємства є значно ширшим ніж тільки управління прибутком та ототожнення його з функціями фінансового менеджменту є недоцільним. На його думку управління фінансовими результатами підприємства входить до сфери предмету вивчення фінансового менеджменту [11].

Вороніна О. стверджує, що «управління фінансовим результатом — це процес пошуку та реалізації найбільш ефективних рішень щодо формування, розподілу й використання фінансового результату, який базується на координації дій з іншими підсистемами управління підприємством, на підставі зворотного впливу, та здійснюється для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства» [12].

Аналіз балансу ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» засвідчив, що протягом 2013–2015 років відбувалось щорічне зменшення вартості активів підприємства, що впливає на зменшення його фінансового потенціалу. В структурі активів спостерігається зменшення вартості основних засобів. Негативним є щорічне зростання дебіторської заборгованості на товари, роботи та послуги. Незначна кількість грошових активів негативно впливає на ліквідність підприємства. В цілому частка оборотних активів зростає, що позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.

У структурі пасивів зростає частка власного капіталу, що посилює фінансову стійкість підприємства. Щороку зростає нерозподілений прибуток та резервний капітал. Позитивним є зменшення довгострокових зобов'язань підприємства. Вартість кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги також має тенденцію до скорочення і таким чином зменшуються зобов'язання підприємства.

Аналіз фінансового стану ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» показав, що протягом всього аналізованого періоду баланс підприємства є неліквідним. Але фінансовий стан підприємства при цьому є стійким і незалежним. Ділова активність підприємства має позитивну тенденцію, оскільки покращуються показники оборотності.

Аналіз доходів показав, що протягом всього періоду чистий дохід підприємства мав стабільну динаміку до зниження. В той же час інші операційні доходи в 2015 році порівняно із попередніми роками збільшились майже в 10 разів. Вагомо зменшились інші доходи, що негативно впливає на прибутковість підприємства (табл. 1).

Загальна сума доходів в 2015 році становила 345552 тис. грн., що на 22016 тис. грн. більше значення 2014 року. Темп приросту за останній рік склав 6,80%.

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури доходів ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2013–2015 роки

Вид доходу	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2015 від 2014 рр.	2015 від 2013 рр.	2015 від 2014 рр.	2015 від 2013 рр.
Чистий дохід	497620	294354	250516	-43838	-247104	-14,89	-49,66
Інші операційні доходи	9725	8322	91914	83592	82189	1004,47	845,13
Інші доходи	1876	20860	1122	-19738	-754	-94,62	-40,19
Інші фінансові доходи	0	0	2000	0	2000	-	-
Всього доходи	509221	323536	345552	22016	-163669	6,80	-32,14

Таблиця 2

**Аналіз динаміки та структури витрат ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»
за 2013–2015 роки**

Види витрат, тис. грн.	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2015/ 2014 рр.	2015/ 2013 рр.	2015/ 2014 рр.	2015/ 2013 рр.
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	455952	256178	215823	-40355	-240129	-15,75	-52,67
Адміністративні витрати	25468	20597	22385	1788	-3083	8,68	-12,11
Витрати на збут	5200	2930	3416	486	-1784	16,59	-34,31
Інші операційні витрати	18676	8213	90009	81796	71333	995,93	381,95
Всього витрати	505296	287918	332614	44696	-172682	15,52	-34,17

У порівнянні із показником за 2013 рік загальна сума доходів зменшилася на 163669 тис. грн.

Проведемо аналіз витрат досліджуваного підприємства в табл. 2.

Загальна сума витрат в 2015 році склала 332614 тис. грн., що на 44696 тис. грн. більше значення 2014 року. Темп приросту за останній рік склав 15,52%. У порівнянні із показником за 2013 рік загальна сума витрат зменшилася на 172682 тис. грн., темп приросту витрат за 2 роки склав – 34,17%.

Проаналізуємо формування прибутку та його динаміку в табл. 3,4.

Отже, чистий прибуток ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» в 2015 році порівняно з попе-

реднім роком зменшився на 23695 тис. грн. Найбільший вплив на це скорочення має збільшення витрат на 1 грн. доходу. Тобто має місце випередження динаміки собівартості реалізованої продукції порівняно із обсягом її реалізації.

Висновки. Дослідження ефективності управління фінансовими результатами ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» дозволило зробити наступні висновки. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства висвітлив зменшення чистого прибутку. На такий стан негативно вплинуло прискорене зростання витрат підприємства порівняно зі збільшенням сукупних доходів. Це вплинуло на зменшення майже всіх показників рентабельності.

Таблиця 3

**Формування прибутку ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»
за 2013–2015 роки**

Показник	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2015 від 2014 рр.	2015 від 2013 рр.	2015 від 2014 рр.	2015 від 2013 рр.
Доходи	509221	323536	345552	22016	-163669	6,80	-32,14
Витрати	505296	287918	332614	44696	-172682	15,52	-34,17
Прибуток до оподаткування	3925	35618	12938	-22680	9013	-63,68	229,63
Чистий прибуток	3925	34816	11021	-23795	7096	-68,35	180,79

Таблиця 4

**Факторний аналіз зміни прибутку ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»
за 2013–2015 роки**

Показники	Значення за 2014 від 2015 рр.	Значення за 2013 від 2015 рр.
Коефіцієнт співвідношення витрат	1,16	0,66
Зміна прибутку за рахунок зміни витрат	5512,17	-1327,23
Коефіцієнт співвідношення доходу	1,07	0,68
Зміна прибутку за рахунок зміни доходу	-3143,01	65,70
Зміна прибутку за рахунок витрат на 1 грн. доходу	-26064,16	8457,54
Загальна сума впливу на зміну прибутку	-23695	7196

Література

1. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування [Текст]: монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик; Міністерство освіти і науки України, Київський нац. університет технологій та дизайну. — К: КНУТД, 2012. — 280 с.
2. Бланк І.А. Управління прибутком [Текст]: навч. посібник / І.А. Бланк. — К.: Ніка-Центр, 1998. — 544 с.
3. Економічний аналіз: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. — Житомир: ПП «Рута». — 576 с.
4. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2010. — № 28. — С. 125–132.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. посіб. / Г.В. Савицька. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2007.
6. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / М.А. Болюх [та ін.]; ред. М.Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. — 2-вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 555 с.
7. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник / В.М. Шелудько. — К.: Знання, 2006. — 439 с.
8. Пилипенко Л.М. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності: Конспект лекцій / Л.М. Пилипенко [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.vns.lp.edu.ua>.
9. Мочерний С.В. Політична економія [Текст]: навч. посібник / С.В. Мочерний. — К.: Знання-Прес, 2002. — 687 с.
10. Пипко В.А. Настільна книга бухгалтера та аудитора [Текст] / В.А. Пипко, Л.Н. Булавина. — [5-е вид., доповнене]. — М.: Фінанси і статистика, 2011. — 592 с.
11. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р.В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. — 2011. — № 2(24). — С. 86–93.
12. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Олександра Олександрівна Вороніна; Харківський національний економічний ун-т. — Х., 2009. — 20 с.

Кузьменко М. М.

здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Поляк Р. Ю.

здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ
В ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
THE FORMATION OF REGIONAL FINANCIAL RESOURCES
IN SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT**

Анотація. Вивчено деякі аспекти формування регіональних фінансових ресурсів. Досліджено проблеми та визначені напрями забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів в контексті ефективного управління фінансовими ресурсами.

Ключові слова: фінанси, ресурси, регіон, розвиток, управління, інвестиції, доходи, фінансово-економічна нестабільність.

Аннотация. Изучены некоторые аспекты формирования региональных финансовых ресурсов. Исследованы проблемы и определены направления обеспечения социально-экономического развития регионов в контексте эффективного управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: финансы, ресурсы, регион, развитие, управление, инвестиции, доходы, финансово-экономическая нестабильность.

Summary. Studied some aspects of regional funds. The problems and identified areas for social and economic development in the context of effective financial management.

Key words: finance, resources, region, development, management, investment, income, financial and economic instability.

Забезпечити динамічні процеси економічного розвитку України можливо лише через ефективну регіоналізацію, що суттєво підвищує вимоги до формування та використання фінансового потенціалу регіону, обумовлює необхідність вироблення стратегічних пріоритетів управління фінансами регіону загалом. Це вимагає модернізації детермінант і пріоритетів регіональної політики, а також підвищення дієвості механізмів фінансового забезпечення фінансовими ресурсами певного регіону.

Потрібно відмітити, що необхідність використання потенціального підходу до регулювання регіонального розвитку підтверджується і світовим досвідом. Нині багато країн ЄС демонструють приклади успішного розв'язання проблем регіональних дисбалансів в межах інтеграційного об'єднання. При цьому базовими принципами у формуванні регіональних фінансових

ресурсів є першочергова опора на власний фінансовий потенціал, і застосування механізмів фінансового вирівнювання за доходами регіонів, а не за видатками.

Теоретичні та практичні аспекти формування регіональних фінансових ресурсів у забезпеченні соціально-економічного розвитку широко висвітлені у наукових працях українських вчених І. Вахович, З. Герасимчук, В. Геєця, М. Долішнього, А. Єпіфанова, І. Луніної, М. Мироненко, В. Пилипіва, Н. Старостенко, С. Ярошенка та інших. Однак багато питань залишаються дискусійними, що обумовлює актуальність їх подальшого дослідження.

За теперішніх умов посилення процесів глобалізації та фінансової нестабільності зростає роль регіональних фінансових ресурсів. Проблематика формування фінансових ресурсів регіонів та покращення ефективності використання ними наявних ресурсів

набувають особливого та пріоритетного значень. Виступаючи головним засобом реалізації регіональної соціальної та економічної політики, фінансові ресурси регіону покликані сприяти розвитку виробництва, збільшенню зайнятості населення, залученню нових інвестицій в економіку тощо. Особливого значення набуває питання побудови фінансових відносин, які б дозволяли формувати та використовувати фінансовий потенціал регіону з максимальним соціально-економічним ефектом.

Основним призначенням систем показників фінансового вирівнювання регіонів за видами економічної діяльності є обґрунтування управління фінансовими ресурсами з урахуванням податкоспроможності окремих регіонів і оцінка динаміки та структури місцевих бюджетів на основі Бюджетного кодексу України [7].

Розвиток регіональних соціально-економічних систем залежить від достатності фінансових ресурсів, тому важливо визначитись із тим, які саме групи фінансових ресурсів можуть бути використані з цією метою.

Нагадаємо, що фінансові ресурси регіону включають до свого складу: місцеві бюджети й фонди (у тому числі трансферти з Державного бюджету, вилучення до Державного бюджету); ресурси підприємств та організацій усіх форм власності, крім фінансових посередників; довгострокові кредити банківських установ на розвиток господарського комплексу регіону; інвестиції з-за меж території (у тому числі кошти іноземних інвесторів); а також кошти населення [1, с. 180].

Із наведеного переліку фінансових ресурсів регіону варто виділити і обсяг фінансових ресурсів, який призначений на регіональний соціально-економічний розвиток (а не забезпечення поточної життєдіяльності), переважно у формі інвестицій. До них можна віднести: прибуток, що залишається в розпорядженні підприємств та організацій; амортизаційні фонди підприємств та організацій; податкові доходи місцевих бюджетів у регіоні; страхові внески до фондів соціального страхування; неподаткові доходи і надходження місцевих бюджетів регіону; добровільні внески. Проте в умовах фінансово-економічної нестабільності данні фінансові джерела виснажені та не надають можливості реалізувати поставленні завдання і досягнути визначених цілей.

Важливим завданням регіональних органів влади та місцевого самоврядування в частині фінансового забезпечення реалізації регіональної політики слід визначити ефективно управління власними та залученими централізованими та децентралізованими фінансовими ресурсами на ринкових засадах з метою забезпечення розвитку регіону, задоволення потреб та інтересів бізнесу і населення. Тому, в умовах об'єктивної обмеженості зовнішніх фінансових ресурсів на

перший план виходить спроможність якнайефективніше використати власний фінансовий потенціал [7].

Фінансовий потенціал регіону обумовлений сукупністю різних джерел фінансових коштів, що мають у розпорядженні регіональні органи влади, підприємства, фінансові структури, домогосподарства та зовнішні надходження. Кожне джерело фінансових коштів є особливим, що обумовлено різним ресурсним потенціалом, який є наслідком нерівномірного територіального розміщення природних ресурсів, деякими відмінностями у поділі праці територій, соціальному складі населення, неоднаковим рівнем розвитку продуктивних сил і ступенем реалізації економічного потенціалу, до того ж функціонуючий фінансовий механізм щодо стимулювання економічних процесів на рівні регіонів не співпадає з розвитком економіки. Тому виникає необхідність у вирівнюванні соціально-економічного розвитку регіонів з метою збереження економічної, політичної єдності та соціальної рівності.

Отже головною метою регіональної фінансової політики є забезпечення економічної незалежності та формування можливостей до подальшого розвитку регіону. Вочевидь є необхідність в організації ефективного державного моніторингу, що дозволить стабілізувати економіку та сприяти розвитку регіонів [4;5].

Нагадаємо, що регіональні важелі являють собою систему кількісних та якісних показників, що висвітлюють перманентний та ретроспективний вплив певних факторів на соціальну та економічну стабільність регіонів. Механізм для стабілізації важелів у регіонах має потребу у економічно-правовому застосуванні фінансової політики на державному та регіональному рівнях, включаючи такі складові як прогнозування, планування та програмування соціально-економічних процесів [2, с. 85].

Фінансова система регіону передусім має функціонувати на забезпечення таких пріоритетів як:

- покращення інвестиційного клімату регіону, забезпечення конкуренції та створення потужних фінансово-кредитних інститутів, що потребує надійного захисту прав власності, підвищення ефективності діяльності системи державного управління, зокрема на регіональному рівні;
- стимулювання розширення обсягів приватного фінансування інфраструктурних проектів за рахунок різноманітних механізмів приватно-державного партнерства та вдосконалення політики тарифного регулювання на регіональному рівні;
- прискорення розвитку механізмів приватно-державного партнерства, спрямованих на сприяння приватним інвестиціям. Необхідною умовою цього є концентрація державних і приватних інвестицій на пріоритетних напрямках економічного

зростання; розвиток людського капіталу, створення ефективної, орієнтованої на кінцевий результат соціальної інфраструктури, що вимагає збільшення обсягів та підвищення ефективності використання бюджетних інвестицій;

- забезпечення розвитку існуючих і формування нових центрів економічного розвитку в регіонах, подолання депресивності адміністративних районів та регіонів.

Окрім того, потрібно приділити особливу увагу інвестиціям там їх впливу на економічний розвиток регіонів. Інвестиції відіграють важливу роль у забезпеченні нормального економічного розвитку регіонів та конкурентоспроможності національної економіки загалом. Доцільним і актуальним є дослідження саме впливу інвестицій на основні показники економічного розвитку регіону.

Наведені дані (таблиця 1) дозволяють констатувати, що інвестиції циклічні, тобто коливаються як у бік збільшення, так і зменшення. Помітне зменшення інвестування за рахунок державного бюджету у 2013–2014 роках, яке пов'язане з нестабільною ситуацією в країні та збройною агресією зі сторони північно-східної держави. У 2015 році спостерігаємо незначне збільшення інвестування. Тут потрібно ще враховувати вплив інфляції, так як у доларовому еквіваленті їх обсяги не змінюються або навпаки зменшуються.

У 2015 році в Україна взяла курс на децентралізацію, тому, помітне збільшення обсягу інвестування саме за кошти місцевого бюджету.

Інвестування підприємницького сектору за рахунок коштів іноземних інвесторів важливе, багато підприємств потребують модернізації та оновлення засобів виробництва. Іноземні інвестори, зокрема азійські, будують в Україні свої заводи та створюють підприємства, розуміючи, що: в Україні дешева робоча сила; є можливість представлення своїх товарів на європейському ринку.

На особливу увагу заслуговує показник, який відображає стан соціально-економічного розвитку регіону, тобто – ВРП (валовий регіональний продукт).

Валовий регіональний продукт – це валова додана вартість, що розраховується на рівні регіону. Разом з тим для виявлення тенденцій розвитку регіону та з метою порівняння показників певного регіону з іншими регіонами на базі ВВП на душу населення потрібно розрахувати показник, що утворюється шляхом множення його на загальну кількість населення в регіоні. Розрахований валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення дозволяє оцінити продуктивність економіки регіону, а також її обсяг у перерахуванні на одного мешканця [3, с. 244]. На превеликий жаль, сьогодні маємо глибоке розшарування у розвитку регіонів за показником валового регіонального продукту та іншими критеріями.

Дніпропетровська область та місто Київ – найбільш економічно розвинені регіони України. Дніпропетровська область досягла високого показника через те, що на території даного регіону закладено багато природних ресурсів (корисні копалини, зокрема чорні метали). У структурі промисловості значне місце займає саме галузі важкої промисловості, зокрема машинобудування, чорна металургія, хімічна промисловість тощо. Київ – столиця України, де зосереджена значна частина фінансових ресурсів, тому й не дивно, що місто Київ має найбільший ВРП по всій Україні.

Стабільності фінансового розвитку регіонів можливо досягти завдяки проведенню заходів, які спрямовані на посилення зацікавленості органів місцевого самоврядування у зростанні своїх доходів шляхом стимулювання виробництва, збільшення валової доданої вартості, збільшення обсягу інвестицій та рівня доходів населення відповідно до напрямів економічного розвитку відповідного регіону.

Основними чинниками, що сприятимуть формуванню фінансових ресурсів на рівні регіону є:

- стосовно надходжень – реальний стан та обсяг виробництва у регіоні, його структурованість й ефективність, здатність до зовнішньоекономічної конкуренції;
- відповідно до витрат – рівень безробіття, показники соціальної незабезпеченості, демографічна

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2015 роки¹
(млн грн) [8]

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4
У т.ч. за рахунок						
коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7	6919,5
коштів місцевого бюджету	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2	14260,0
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4

¹ Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014–2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

структура, прожитковий мінімум, екологічні проблеми тощо;

– за детермінованістю характеру — питома вага регіонального сектора у вітчизняній економіці, значення доходів від нього у формуванні бюджету і реалізації відповідних соціально-економічних програм.

Окрім того, серед важливих пріоритетів є — заснування інституту партнерства між державою та приватними агентами, реформування органів місцевого самоврядування і поглиблення процесів бюджетної децентралізації, реформування підприємств житло-

во-комунального господарства, збільшення обсягів фінансування соціального розвитку та вдосконалення системи соціального захисту [6].

Отже, у сучасних умовах економічний та соціальний розвиток регіонів буде можливий за наявності ефективної регіональної економічної політики, яка би дозволила забезпечити цільове фінансування головних, пріоритетних загальнодержавних завдань, допомагатиме підвищенню рівня ділової активності підприємницьких структур, підтримуючи при цьому розвиток і фінансову незалежність регіонів.

Література

1. Сторонянська І. Регіональний розвиток України: проблеми інтеграції та конвергенції / І. Сторонянська. — Львів: ІРД НАН України, 2014. — 324 с.
2. Жовнірчик Я. Ф. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного розвитку / Я. Ф. Жовнірчик // *Університетські наукові записки*. — 2015. — № 1–2 (13–14). — С. 80–91.
3. Герасимчук З. В. Фінансова система регіонів: методологія, аналіз, практика / З. В. Герасимчук, Л. А. Федулова, Л. А. Пашко; під за ред. В. К. Присяжнюка, Л. Б. Кондрашихіна. — Київ; Севастополь; Донецьк: АМУ, 2012. — 244 с.
4. Мироненко М. Ю. Фінансово-кредитне регулювання реального сектору економіки / М. Ю. Мироненко // *Теорія і практика державного управління: зб. наук. пр. Харк. регіон. ін-ту держ. упр.* — Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2011. — № 2 (33). — С. 203–208.
5. Мироненко М. Ю. Організаційні аспекти управління економічним потенціалом регіону [Електронний ресурс] / М. Ю. Мироненко // *Державне управління: удосконалення та розвиток: електрон. вид.* — 2010. — № 2. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2010_5/. — Назва з екрана.
6. Мироненко М. Ю. Необхідність державного регулювання в умовах глобалізації економіки [Електронний ресурс] / М. Ю. Мироненко // *Державне управління: удосконалення та розвиток: електрон. вид.* — 2010. — № 9. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2009_2/. — Назва з екрана.
7. Про стимулювання розвитку регіонів [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Муленко Олександр Андрійович

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Тарасенко Ірина Олексіївна

доктор економічних наук, професор,

завідуючий кафедри фінансів

Київський національний університет технологій і дизайну

Муленко Александр Андреевич

студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Тарасенко Ирина Алексеевна

доктор экономических наук, профессор,

заведующий кафедрой финансов

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Mulenko A.

student

Kyiv National University of Technologies and Design

Tarasenko I.

doctor of economics, professor

Kyiv National University of Technologies and Design

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

A MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL RESULTS IS IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Анотація. Досліджено сучасні концепції управління фінансовими результатами підприємств в умовах кризи.

Ключові слова: фінансові результати, підприємство, антикризове управління, криза.

Аннотация. Исследованы современные концепции управления финансовыми результатами предприятий в условиях кризиса.

Ключевые слова: финансовые результаты, предприятие, антикризисное управление, кризис.

Summary. Investigational modern conceptions of management of enterprises financial results in the conditions of crisis.

Key words: financial results, enterprise, management concepts, crisis.

В умовах ринкових перетворень та нестабільності функціонування підприємства все більше ускладняється впливом різних факторів зовнішнього середовища, різних політичних, економічних та соціальних чинників. Розвиток економіки України суттєво залежить від ефективності роботи підприємств та їх фінансових результатів. Визначення фінансових ре-

зультатів є кінцевим етапом виробництва, реалізації продукції підприємства та наданих послуг.

Фінансові результати підприємств є джерелом власних коштів, необхідних для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства у майбутньому. Нестача коштів спричиняє ризик виникнення боргів, збитків або взагалі може призвести до банкрут-

ства та ліквідації підприємства. Прибуток, як позитивний фінансовий результат діяльності підприємства є однією з умов подальшої роботи будь-якого суб'єкта господарювання, передумовою укріплення позицій підприємства на ринку, поповнення бюджету країни за рахунок податкових надходжень, що сприяють кращій інвестиційній діяльності, підвищенню ділової активності підприємств різних видів економічної діяльності.

В умовах ринкової економіки діяльність підприємств спрямована, насамперед, на одержання позитивного фінансового результату (прибутку). Одержання підприємствами негативного фінансового результату (збитку) свідчить про не достатньо ефективну роботу підприємства. У будь-якому випадку необхідно здійснювати розширений аналіз прибутків (збитків) з метою покращення його діяльності, фінансового стану підприємства, забезпечення стабільного функціонування та розвитку.

Виявлення причин збитковості є підґрунтям для розробки заходів щодо усунення причин збитків, якщо вони викликані внутрішніми факторами впливу, або пошуку інших методів та альтернатив отримання доходу, якщо збитки викликані зовнішніми чинниками.

Прибуток об'єднує в собі всі сторони діяльності підприємства, визначає ефективність його фінансово-господарської діяльності. В умовах ринкової економіки отримання прибутку є безпосередньою метою економічної діяльності підприємства, гарантією подальшої ефективної роботи підприємства, оскільки накопичення фінансових ресурсів дає змогу не тільки й надалі існувати та інвестувати гроші в сучасне обладнання, матеріали, покращення рівня оплати праці робітників, залучення більш кваліфікованих працівників, а й зменшувати ризики, що загрожують підприємству в сучасних умовах. Для підприємства прибуток є стимулом для інвестування у ті сфери, де можна досягти достатньо високого рівня рентабельності.

Теоретичні основи управління фінансовими результатами підприємств вивчало багато українських вчених, які зробили вагомий внесок у розробку багатьох теоретичних та методичних аспектів формування та розподілу фінансових результатів підприємств, серед яких: Т. О. Білик [1], Скалюк Р. В. [12], Червінська С. Л. [13], Гринавцева О. В. [6], Вороніна О. О. [4], І. Бланк [2] та інші. Серед зарубіжних вчених можна виділити таких науковців як: Ю. Брігхем [3], А. Дайле [7], Г. Савіцька [11] та інші.

Вивчення опублікованих праць і практика господарської діяльності свідчать про відсутність достатнього висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних з аналізом і формуванням фінансових результатів. І дотепер ці питання залишаються відкритими, оскільки практичні аспекти управління фінансовими

результатами в різних сферах діяльності мають особливості і потребують глибокого дослідження.

Аналіз досліджених в економічній літературі характеристик фінансових результатів дозволяє зробити висновок, що фінансовий результат — це категорія, яка відображає результативність господарської діяльності та виражається прибутком чи збитком.

Як показали дослідження, науковці розглядають фінансовий результат підприємств окремих галузей. Червінська С. Л. [13] визначає сутність економічної категорії «фінансовий результат підприємства», яким є різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітної періоду», що широко характеризує сутність даної категорії.

В табл. 1 описано поняття «фінансові результати» з економічної та облікової точок зору. Як показали дослідження, О. О. Вороніна [4] звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський. Отже, вважаємо, що поняття «фінансові результати» можна розглядати різнобічно.

Зокрема, фінансовий результат як об'єкт бухгалтерського обліку — це результат господарської діяльності, що є різницею між доходами і витратами підприємства за вирахуванням суми податків, яка визначається за звітний період і в цілому (або за видами діяльності) та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку). Новизна запропонованого визначення полягає у поєднанні різноманітних підходів до визначення фінансового результату, які впливають на облікове відображення господарських операцій. Такий підхід забезпечує достовірність та зрозумілість інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку, та передбачає врахування інтересів різних користувачів господарської діяльності підприємства [4].

На сьогоднішній день, основною проблемою української економіки є неефективне управління фінансовими результатами підприємств. Вирішення цієї проблеми є однією з найбільш вагомих у дослідженнях українських вчених і економістів. Систематичний аналіз фінансових результатів дозволить отримувати вищі прибутки і вдало конкурувати на ринку, шукати шляхи максимізації прибутку та інвестувати вільні кошти в різні сфери економіки.

Практика проведення економічних реформ в Україні показала, що існування стабільної розвиненої економічної системи неможливе без успішного розвитку сучасних підприємств. На жаль, держава не створює необхідних умов щодо забезпечення стабільності діяльності суб'єктів господарювання, що значно посилює передумови виникнення кризових ситуацій [5].

На сьогоднішній день, одним із найважливіших факторів погіршення фінансових результатів є криза.

Таблиця 1

Наукові підходи щодо визначення сутності поняття «фінансові результати підприємства»

Автор (джерело)	Трактування поняття «фінансові результати» (прибуток або збиток)
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9, с. 1–3]	Прибуток — сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток — перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.
Податковий кодекс України [10, с. 134]	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу.
Вороніна О.О. [4, с. 4]	Фінансовий результат — це якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з позицій отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища (з позицій структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків).
Білик Т.О. [1, с. 56]	Прибуток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки її ефективності.
Скалюк Р.В. [12, с. 135–141]	Фінансовий результат — підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства.
Червінська С.Л. [13, с. 20]	Фінансовий результат — це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.

В умовах кризи, ретельне планування і аналіз діяльності підприємства може запобігти банкрутству. Головним завданням підприємства в умовах кризи стає не збільшення прибутку, а забезпечення стабільності, платоспроможності, збереження капіталу. Отже, вирішення проблем забезпечення ефективної системи антикризового управління стає одним з головних завдань стратегічного розвитку сучасних підприємств [5].

П. Друкер пропонує свій варіант здійснення антикризового управління та визначає основні його завдання наступним чином:

- 1) забезпечення ефективності бізнесу;
- 2) визначення і реалізація потенціалу бізнесу;
- 3) перетворення (доповнення) існуючого в інший бізнес, що зумовлено посиленням конкурентної боротьби на ринку.

Таким чином, для визначення антикризових заходів необхідно оцінити теперішній стан бізнесу та його майбутні перспективи [8].

На думку Гончарової М.Л., процес формування ефективної системи антикризового управління розвитком підприємства повинен передбачати також і спроможність підприємства займатися інноваційною діяльністю.

Для запобігання кризовим ситуаціям найбільш доцільними мають бути такі перетворення:

- вдосконалення процесу виробництва продукції на підставі використання новітніх технологій;
- забезпечення раціонального використання науково-виробничого потенціалу підприємства;
- забезпечення раціонального використання виробничо-технічної та інженерної бази;
- освоєння нових підходів щодо вивчення та освоєння ринків;
- застосування новітніх екологічних технологій випуску продукції (розробка і застосування безвідхідних технологій; випуск екологічно безпечної продукції для споживачів та ін.) [5]

Основною метою антикризового управління є забезпечення фінансових результатів на рівні, що забезпечує не лише можливість безкризового функціонування, але й розвиток підприємства. Тому спостерігається прямий зв'язок між фінансовими результатами та ефективністю системи антикризового управління. Отже, якщо підприємство знаходиться у кризовому стані, то знижується його платоспроможність і погіршуються фінансові результати. Тому, до основних завдань антикризового управління, які потребують першочергового вирішення, необхідно віднести:

- 1) дослідження фінансового стану підприємства для виявлення ранніх ознак кризи;

2) визначення масштабів впливу кризи на підприємство;

3) визначення основних факторів, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства та знижують рівень його фінансової безпеки.

Отже, ефективність діяльності підприємства в умовах кризи залежить від системи антикризового управління. Це виявляється у здатності передбачати та реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Впровадження нових технологій, теоретичних та практичних підходів дозволить більш ефективно

управляти фінансовими результатами підприємства, стабілізувати рівень фінансового стану, забезпечити безкризове функціонування та динамічний розвиток суб'єкта господарювання.

В якості найбільш поширеного та сприятливого показника фінансових результатів виступає прибуток, який як економічна категорія, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, власника та робітників.

Література

1. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія / М. Д. Білик, Т. О. Білик. — К.: КНУТД, 2012. — 280 с.
2. Бланк И. А. Управление прибылью — Киев: Ника Центр, Эльга, 2006—544 с.
3. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10 — е изд./Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева — СПб. Питер: 2009. — 960с.
4. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) [Електронний ресурс] / О. О. Вороніна. — Харків, 2009. — Режим доступу: <http://disser.org.ua/file23976.html>.
5. Гончарова М. Л. Основні завдання антикризового управління підприємством / М. Л. Гончарова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. — 2002. — № 140. — С. 28–32.
6. Гринавцева О. В. Облік і аудит готової продукції та її фінансових результатів від реалізації (на прикладі малих металопереробних підприємств України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 — «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» [Електронний ресурс] / О. В. Гринавцева. — К., 2005. — 19 с. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2005/05govmpu.zip>
7. Дайле А. Практика контроллинга: Пер.с нем./ Подред. и с предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. — М: Финансы и статистика, 2003. — 336 с — Пер. изд.: Deyhle A. Controller- Praxis. — Management Service.
8. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты: пер. с англ. / П. Ф. Друкер — М.: Технол. шк. бизнеса, 1994. — 200 с.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013р. зі змінами від 08.02.2014 № 48.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV зі змінами від 17.09.2015 р. № 702-VIII.
11. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібн. / Г. В. Савицька. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2005. — 662 с
12. Скалюк Р. В. Якість фінансового результату господарської діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс]: Р. В. Скалюк. — Режим доступу: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/nvfb/2010/4/p_50_56.pdf
13. Червінська С. Л. Визначення та облік фінансових результатів діяльності аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 — «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» [Електронний ресурс] / С. Л. Червінська. — К., 2006. — 20 с. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06csldap.zip>.

Мухсинова Лейла Хасановна

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры менеджмента*

Институт менеджмента Оренбургского государственного университета

Криволапов Василий Сергеевич

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента*

Институт менеджмента Оренбургского государственного университета

Попова Анастасия Сергеевна

магистрант, Институт менеджмента

Оренбургского государственного университета

Muhsinova L. H.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,

Department of Management Institute of Management of Orenburg State University

Krivolapov V. S.

PhD, Associate Professor,

Department of Management Institute of Management of Orenburg State University

Popova A. S.

graduate student of the Institute of Management Orenburg State University

НАУЧНЫЕ МЫСЛИ – ФАКТОР ПРИРОСТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ SCIENTIFIC THOUGHT – GROWTH FACTOR INTELLECTUAL POTENTIAL

Аннотация. В статье прослежен и изучен ход развития основных направлений научных мыслей с древнейших времен до наших дней, показано как научные мысли дают богатую информацию для размаха изобретательской деятельности; прослеживается динамика уровня подачи заявок на изобретения по ряду стран мира. Выявлено, что лидерство по отмеченным позициям повышает конкурентоспособность национальной экономики, создает благоприятные условия для развития культуры общества, его науки и образования.

Ключевые слова: научные мысли, цивилизация, изобретение, патент, электроника, технополисы, конкурентоспособность.

Abstract. The article traced and studied the course of development of the main directions of scientific thought from ancient times to the present day, showing how scientific thought give a wealth of information for the scope of inventive activity; observed changes in the level applying for the invention in a number of countries around the world. It was revealed that the leadership in the marked positions increases the competitiveness of the national economy, creates favorable conditions for the development of a society's culture, its science and education.

Keywords: scientific thought, civilization, inventions, patents, electronics, techno, konurentosposobnost.

В современном мире выигрывают в соревновании страны, которые активно используют научные мысли, направленные на развитие новейших направлений прогресса техники и технологий, обеспечивающих динамичный прирост показателей производительности труда. Достижения современного мира прекрасно иллюстрируют роль научной мысли, посте-

пенное накопление которой на различных континентах земли, в разных странах и у различных народов, трансформируется в материальную силу, оказывающую влияние на изменения социальной, культурной, экономической и политической жизни общества. Академик В. И. Вернадский в своем знаменитом труде «Научные мысли как планетное явление», говоря

о связи между научными мыслями и изменениями окружающего живого мира указал, что человек как житель планеты может и должен мыслить и действовать в планетном аспекте [1]. Именно научные мысли как планетарное явление определяют успехи в промышленном производстве и хозяйственной деятельности стран в целом.

В продолжение многих тысячелетий мускульная энергия оставалась единственным источником для транспортирующей силы. С древнейших времен люди в борьбе за выживание создавали всевозможные механизмы и машины для облегчения своего труда. Первоначально для совершения механической работы древний человек приручал стадных животных, что позволило интенсифицировать разведение полезных растений. Шло развитие мира и цивилизации. Гений людей древней Ассирии, открывших колесо, достоин величайшей похвалы. После огня оно стало ключевым открытием общества.

Результатом комбинации колеса и носилок стала колесница, которую использовали как транспортное средство. В своем развитии последние специализировались, появились различные модели повозок. Родиной колесницы считается древний Шумер (около 3000 г. до н.э.). Позднее колесницы делали в Египте, на острове Крит, в Китае.

Около 1600 года взамен мускульной силы роль движителя для повозки начал выполнять ветер — в Европе сухопутную парусную яхту на колёсах впервые построил Симон Стевин. А в 1769 г. французский инженер Н. Кюньо создает другое самодвижущееся транспортное средство — паровую повозку. В 1784 г. свой паровой экипаж создает и английский изобретатель В. Мердьюк. После этого было еще несколько аналогичных изобретений паровых повозок.

Самодвижущаяся повозка послужила прототипом появившегося в 1893 г. автомобиля Г. Форда, впоследствии ставшего фактором трансформации американского общества — в качестве символа нового образа жизни и делового успеха, порожденного эффективным использованием творческой мысли. Практически одновременно были созданы автомобили во Франции (паровые автомобили — 1873 г., 1882 г., 1887 г.), Англии (с бензиновым мотором — в 1882 г.), Германии (1885 г., автомобили Г. Даймлера и К. Бенца, с легким бензиновым двигателем и тремя колесами, соответственно) и др.

Вклад американского подхода в использование творческих мыслей состоит не в простом воплощении в материальный продукт «идей, носившихся в воздухе», а в трансляции порожденных эффектов на другие сферы социально-экономической жизни. Поэтому представляется совсем не случайным факт американского первенства в самолетостроении, ведь несмотря

на множество прототипов первым поднялся в воздух моторизованный летательный аппарат братьев Райт (1903 г.). Долгое время человек мечтал летать как птица, но для этого потребовалось отказаться от простого копирования природных объектов и эволюционного развития. Пришлось реализовать принципиально иные решения: отказаться от подвижных крыльев и изобрести пропеллер. Чтобы плавать под водой, как рыба, вместо плавников пришлось соединить двигатель внутреннего сгорания и тот же самый винт.

Чтобы воспроизвести достижения природы, человек почти всегда вынужден подходить к делу совершенно иначе. В этом отрицании состоит невероятность идеи изобретательского труда и малозаметность процессов организации человеческой мысли. Важно не только придумать машину высокотехнологического уровня, но и изготовить ее качественно. Чем стремительнее развиваются техника и технологии, тем быстрее движение цивилизации в будущее.

Если до недавнего времени машины облегчали лишь физический труд человека, то сейчас на выручку умственному труду приходит электроника. Деятельность, связанная с умственным трудом, вплоть до первой половины XX века, обходилась без серьезного участия машин. Изобретение быстродействующих вычислительных машин, в основе действия которых лежит электроника (ЭВМ), создало условия для ускоренного развития уже традиционных естественных наук — физико-математических, химических, технических, биологических, и положило начало прогрессирующему синтезу техники и технологии, их органичному встраиванию во все сферы научной и хозяйственной деятельности человека. Сегодня ЭВМ настолько прочно вошли в жизнь землян, что может быть поставлен вопрос о том, что речь уже не идет о механическом наращивании количества используемых инструментов интеллектуального труда. Кажется, что пик количества произведенных персональных компьютеров — 308,3 млн штук, пройден в 2009 году (2), — позднее это число, хотя и малозаметно, но проявляет тенденцию к уменьшению.

Эволюция ЭВМ насчитывает уже не одно поколение: разработана модель пятого поколения (Япония), близкая по своим способностям к человеческому мозгу [3]. Если английский математик XIX века Шенкс потратил 20 лет своей жизни на вычисление π с точностью 707 верных значащих цифр, а впоследствии было обнаружено, что он ошибся на 520-м знаке и последующие цифры были вычислены неверно, то на ЭВМ потребовалось лишь несколько часов [3]. Человек не машина и не робот, поэтому он может допускать ошибки, а его мозг способен демонстрировать сбои в кризисных ситуациях.

Создатель новой техники — сам человек, принципиальным отличием которого от машины служит способность признавать свои ошибки и превращать их в источники развития, в том числе путем отказа от эволюционных путей постепенного совершенствования. Овладение ЭВМ всего лишь залог резкого сокращения количества профессиональных ошибок, но не их полного исключения. Поэтому ЭВМ начинают специализироваться. В этом и состоит гарантия того, что электронный мозг и далее не сможет победить homo sapiens как представителя рода человеческого. Для этого надо познать тайны работы мозга, и отнюдь не в целях тиражирования копий последнего, а скорее, наоборот — для понимания причин допускаемых им ошибок и сбоев. Не для того, чтобы просто скопировать конструкцию, а для внесения в нее коррекций, предохраняющих от бесконечно большого, а потому заранее непредсказуемого количества факторов неэффективного функционирования создаваемого продукта мыслительного процесса.

Эмпирический опыт свидетельствует о том, что способность мыслить и решать задачи принципиально зависит от индивидуальных характеристик того, кто решает задачу. На деле это доказала жительница индийского города Бомбея Шакунтала Деви [4]. Задача была поставлена так: нужно было извлечь корень 23-й степени из 201-значного числа. Даже написание задания на грифельной доске заняло бы не меньше трех-четырёх минут, а Деви, внимательно посмотрев на число, через 15 секунд произвела правильный ответ из 9-значного числа. Компьютер «Юнивак-1108» решал эту задачу на 12 секунд дольше, чем Деви.

Такова сила уникального человеческого мозга, но в этом же заложена и слабость интеллекта человечества в целом — уникальные свойства плохо поддаются тиражированию. Зато способностью каждого уникального человеческого мозга является возможность выявления причин ошибок и сбоев, а затем, посредством использования образовательных, культурных, информационных механизмов распространять сведения, уменьшающие вероятность реализации рисков принятия неверных управленческих решений.

Мир следует завоевывать образованием, наукой, культурой и интеллектом. В развитии цивилизации произошли такие колоссальные изменения, что человеку из прошлого современный мир мог бы показаться неземной цивилизацией: он был бы потрясен итогами реализации научных открытий. Что нужно цивилизации, чтобы нововведения продолжались, а государства были преуспевающими? Для этого необходимо развитие науки, образования и культуры, выступающих показателями накопления человеческого капитала.

Российской экономике нужны интеллектуалы для технических решений на уровне Т. Эдисона, А. Попова, С. Королева. Это касается внедрения нововведений, новых технических решений, ибо только новая идея позволит поднять потребительские свойства продукции до более высокого уровня. Необходимо определить приоритетные направления развития науки, локализовав их на коренное обновление технологий для восстановления экологии, на рациональное природопользование, энергосберегающие технологии, использование космической энергии. **Заслуживает самого внимательного рассмотрения вопрос о повышении продуктивности образования.** «...Нет ничего более важного как образование самого себя и своих ближних» — говорил древнегреческий философ Сократ. Продуктивность образования в целом складывается из результатов функционирования его ячеек — учебных заведений, научно-образовательных центров и лабораторий. Чем больше выдают специалисты изобретений, тем продуктивнее оценивается обществом фундаментальная наука. А общество в целом богатеет от того, что больше полезного продукта создается в единицу времени. Это явление порождает стремление стран к поддержке инноваций. Инновационные усилия, направленные на создание экономических производственных процессов, технологий, оборудования — это условие выхода страны на передовые рубежи научно-технического прогресса. Соответственно, государства стремятся финансировать промышленные исследования, поскольку, например, аэрокосмическая и электронная отрасли поглощают ресурсы в объемах, недоступных для большинства субъектов корпоративного сектора.

Кардинальным вариантом решения многих актуальных вопросов является создание технополисов. Именно технополисы содействуют обеспечению надлежащего качества продукции базовых отраслей экономик стран. Создаются техногородки, где на небольших территориях сконцентрированы исследовательские центры, небольшие полупромышленные производства, консультативные фирмы, венчурные компании, стимулируются процессы увеличения показателей эффективности использования расходов на НИОКР. Это знаменитая Кремниевая долина (Силикон-Вэлли, Северная Калифорния), где, к примеру, сконцентрирована электронно-компьютерная отрасль США, которая приобрела широкую международную известность в области новейших компьютеров с высокими эксплуатационными данными. Это и технологический центр в Ахене (ФРГ, Земля Северный Рейн — Вестфалия). О том, насколько он эффективен, говорят преуспевающие компании Германии. Среди них компания «Парситек», разрабатывающая высокопроизво-

дательные компьютеры, оптимизированные для параллельной обработки данных для решения сложных проблем, а также заниматься моделированием в сетях связанных между собой компьютеров. Другая компания «Хед акустик» работает в области акустических научных исследований, а «Семе коут» — в области специальных антикоррозионных жароустойчивых покрытий для промышленности и медицины. Технологические центры есть в Японии, Турции, Сингапуре. Своя «кремниевая долина» есть в Индии.

Развитие новой техники и технологий является вопросом первостепенной важности и для России.

Для решения актуальных проблем, в особенности экспортных добывающих отраслей экономики, нужны новые технологии, надежные трубы газопроводного и нефтяного назначения, а также повышение качества переработки нефтепродуктов. Для вывода российской экономики от сырьевой зависимости необходимо развивать нефтяные отрасли. Это в основном перерабатывающие производства, как нефтехимическая, машиностроение, повышение качества продукции которых явится ключевым фактором выхода на мировые рынки. Как-то Ньютон сказал: «Если мы видели дальше других, то это потому, что стояли на плечах гигантов» [5]. Ну, как здесь удержаться, чтобы не привести высказывание гениального А. Эйнштейна: «Карлики, ставшие на плечи великана, видят дальше великана. Но в них не бьется сердце великана». В итоге во многих областях нашей науки и образования оказались люди не всегда обладающие выдающимися качествами.

Современное производство немислимо без постоянного развития научных мыслей. В прошлом общесоюзные министерства и ведомства, в ведении которых находилось множество предприятий, акцентировали свое внимание на поддержании текущего технологического процесса и зачастую упускали из вида организацию процессов эффективного использования выделяемых капитальных вложений на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение производства, обновление продукции. Развитие отраслевой науки носило преимущественно формальный характер. Поэтому, несмотря на обилие отраслевых НИИ и проектно-конструкторских организаций, Россия в развитии технологий оказалась намного позади от развитых стран.

Как показывает опыт, отраслевые НИИ достаточно результативно участвуют в разработке технологии и оборудования для обслуживаемых ими отраслей производства. Но они не заинтересованы в определении приоритетных производств, которые могли бы служить фактором прогрессивного развития экономики России. А те производства, где не был активно задействован фонд науки и технического развития,

оставались на обочине использования научно-технических достижений.

Решение проблем развития технологических центров требует более серьезного внимания для обеспечения структурной перестройки экономики России. Медленно, но неуклонно организационные и технико-технологические изменения начинают проникать в современную экономику России. Расширяются исследования и разработки в этом направлении. Своевременность практического использования научно-технических новшеств сегодня главное условие процветания страны.

Технополисы начали создаваться и в России, поскольку задачи страны не решить без формирования и развития мозговых центров продвижения современных технологий. Острота проблемы создания принципиально новых технологий способствовала возникновению государственной корпорации «Ростехнология» (2007 г.), которая призвана содействовать разработке, производству и экспорту высокотехнологичной продукции. Организационным инвариантом корпоративной формы управления инновациями призван стать технологический центр в Сколково, где концентрируется интеллектуальный капитал для создания новой техники и технологий, патентно-лицензионной работы, дополненный гибкой системой внедрения технических и технологических разработок. Такой технополис должен изменить структуру российской экономики — путем создания собственных экспортно-ориентированных и конкурентоспособных технологий. Также центр должен обеспечивать стратегически важное присутствие России в экономике стран СНГ.

Без новейших технологий в мире не было бы прогресса производства оборудования для добычи, переработки углеводородов, создания атомных электростанций, развитой электроники. Новые технологии повышают востребованность в эффективной организации фундаментальных научных исследований, которые вкупе с НИОКР ведут к наращиванию интеллектуальных ресурсов человечества. Также, без новых технологий невозможно развивать техническую базу традиционных отраслей производства, и, в первую очередь, сельского хозяйства.

Страны, проявляющие заботу о развитии науки, оснащении научных лабораторий современной аппаратурой и оборудованием для проведения исследований, имеют больше мозговых ресурсов — не только из числа своего населения, но и за счет привлечения «умников и гениев» со всех концов света. Тем самым они становятся все сильнее и могущественнее в конкурентной борьбе за ресурсы. Для США 50-е годы XX в. стали «золотым веком» предпринимательства, когда при поддержке государства плодились венчурные

фирмы, создававшие вдвое большее количество нововведений, чем корпоративный сектор экономики.

Достижения стран Запада в 80-е годы тоже тесно связаны с развитием технологического менеджмента. Например, до этого периода на долю стран Западной Европы приходилось всего лишь 10% реализации микросхем на мировом рынке. Поэтому задача развития новейших технологий была поставлена во главу списка приоритетов экономической политики в этих странах. Затрачивая на исследования по совершенствованию технологий огромные средства, фирмы обеспечивали поддержание стабильно высокого качества продукции.

Развитие технологического потенциала любой фирмы связано, в конечном счете, с желанием получить больше прибыли. Но одна коммерция здесь ничего не дает. Западные фирмы понимали, что если сегодня сэкономить на инновациях, завтра их вытеснят с рынка: нечего будет предложить потребителю. Это мотивировало к созданию конкретных механизмов для обеспечения требуемого развития. Например, стимулировалась эффективная деятельность университетов, выпускники которых обеспечивают стабильность пополнения производств образованными специалистами благодаря повышению качества обучения. Не случайно, что во всех развитых странах образование лидирует по затрачиваемым ресурсам. Расходы на образование здесь составляют от 6 до 9 процентов национального дохода.

В прошлом и СССР не стоял на месте. Ученые разрабатывали новые виды технологий: сварочные технологии, биотехнологии, микропроцессоры, мембранные технологии, вакуумная обработка металлов, технология изготовления деталей из титана и титановых сплавов, технология скоростной плавки свинцового сырья (позволяющая наращивать выпуск конечной продукции без существенного роста объемов добычи сырья), технологические процессы с помощью числового управления или ЭВМ, гибкие автоматизированные производства. Создавались высокоэффективные металлорежущие станки, промышленные роботы, робототехнические комплексы, станки с числовым программным управлением. Советские специалисты разработали технологию получения покрытий из синтетического алмаза, улучшающие качество изделий радикальным образом: поверхность инструмента — равномерно твердая и чрезвычайно износостойчивая. И, как тогда отмечали американские газеты, СССР на годы опередил своих зарубежных коллег. Но столь колоссальные достижения не использовались разумно. Причиной этого представляется преобладание внешнеполитических факторов научно-технического прогресса страны, приоритетное место среди

которых занимали потребности обеспечения обороны и идеологической конкуренции. Направления использования ресурсов, непосредственно не связанные с нуждами оборонно-промышленного комплекса и соображениями повышения престижа страны на внешнеполитической арене, просто не могли претендовать на достаточные объемы инвестиций.

Вот один пример. Есть такой метод непрерывной разливки стали, который показал хорошие результаты. Его предложили в 50-х годах советские специалисты. Лицензии были проданы многим странам. Его называли «чудом века». Однако Госкомитет по науке и технике с прохладцей относился к этому изобретению. В 1982 г. в той стране, называвшейся СССР, на его долю приходилось всего лишь 15% от общего производства стали.

Наблюдались многочисленные случаи, когда простаивали высокопроизводительные станки, роботизированные комплексы, многие из которых стоили недешево. Например, в бухте «Северная» лежали ящики с яркими надписями: «Осторожно. Бойтесь влаги». Это оборудование, которое страна получала из Японии для создания научно-экспериментального центра, который должен был бы решать вопросы селекции морских животных и растений, отрабатывать индустриальные методы их выращивания. Однако трест «Примортрансстрой» к этим работам так и не приступил. Оборудование же получали от японцев на компенсационной основе, в обмен на разрешение лова лосося в наших водах. Японцы ловили лосося, а оборудование для не существующего центра лежало мертвым грузом на морском берегу...

Нельзя не отметить, того факта, что в истории народов мира было немало случаев негативной оценки полезности конкретных изобретений. Так, к примеру, произошло с изобретением парохода, автор которого сообщил об этом Наполеону I. Великий полководец не понял значения изобретения, а чиновники из окружения императора объявили изобретение нелепым и бессмысленным. Тогда автор предложил изобретение одному из государств Нового Света, где его идея и была осуществлена. Но вот что примечательно — для предшествующих периодов развития земной цивилизации похожие траектории относительно благополучной судьбы изобретателя трудно найти. Напротив, зачастую в жизни изобретателей бывало, что им требовались годы труда и поиска случая, чтобы открытие доводилось до использования. И это служило мечтой всей их жизни. А многие так и не смогли достучаться даже до харизматичных руководителей. Они нищенствовали, теряли работу, искали правду в самых верхах общества, но, не добившись ничего, рано уходили из жизни...

В этом отношении весьма трагична история изобретателя Л. А. Юткина. Его первое изобретения — электрогидравлическая штамповка, очистка литья, развальцовка, когда будучи студентом Ленинградского политехнического института открыл электрогидравлический эффект [6]. Это изобретение Л. Юткина, по оценке академика И. И. Артоболевского, можно приравнять к категории больших открытий. За первым изобретением последовали другие. На их основе Юткин позже создал еще около полутора десятка изобретений, большей частью нереализованных и поныне. Американские авиаконструкторы использовали его открытия в практике. А Юткин ... написал две книги. Первая книга по электрогидравлике вышла в 1955 г., вторая — только после его смерти. Могла бы выйти и раньше, если бы не встреча с бюрократами высокого ранга в городе Ленинград, который и затормозил выпуск книги.

Как здесь не привести пример из США, где в это же время американский студент Джозефенсон сделал открытие в области сверхпроводников и защитил диплом. Впоследствии открытие сделало его Нобелевским лауреатом.

Наш Юткин сделает еще несколько десятков изобретений. На этот путь он вступил, будучи студентом, свернуть с которого уже был не в силах. Казалось бы, что тут думать: надо внедрять изобретения. Разве актуальные вопросы экономики того времени не требовали изобретений для достижения равновесного развития? Это же был период социализма, а не средневековья! В стране существовал огромный спрос. Ее рынок далеко не был насыщен, возможности сбыта велики. Изобретения более чем нужны для расширения здесь выпуска продукции. Однако изобретатель стал одиночкой, песчинкой для авторитарного режима власти. И все новые и новые изобретения стали судьбой, счастьем и мучением его последующей жизни.

Подобные приведенные рассуждения приходится слышать довольно часто, но научный подход к проблеме состоит не в констатации очевидных фактов, а в том, чтобы вскрыть причины сбоев в процессах доведения замысла до практического воплощения. Тем более, что описанная ситуация имеет признаки классической научной коллизии. С одной стороны, недопустимо в исторических исследованиях оценивать события прошлого с высоты современных представлений, например, утверждать о значимости факторов спроса на продукт или стимулирующей функции сбыта. В том-то и дело, что в советском хозяйстве не существовало спроса в экономическом смысле этого понятия, а «сбыт» в обществе, негативно относившемся к деньгам, как «пережитку проклятого прошлого», вообще воспринимался как досадная проблема на пути плавного развития планового производства.

С другой стороны, казалось бы, реформы А. Н. Косыгина давали экономике страны некоторый шанс придать упомянутым понятиям стимулирующие функции. Но для этого было нужно, хотя бы периодически, пересматривать уже принятые «конкретным чиновником» решения, с неизбежными затратами ресурсов и рисками сопротивления со стороны «авторов» ошибочных решений. И сегодня ситуация продолжает выглядеть научным парадоксом: то, что нельзя делать с точки зрения исторической науки, просто необходимо с позиций экономических знаний. Так как экономически эффективнее использовать уже имеющиеся изобретения и разработки, чем затрачивать ресурсы на новый процесс поиска требуемых решений, к тому же без всяких гарантий на успех. Это и есть результат взаимодополнения научных мыслей, когда разнонаправленность направлений их развития порождает новые эффекты.

Во все исторические времена были консерваторы, которые учиняли гонения на безумные идеи, открытия. Но были и люди, которые выражали искреннюю радость к новым идеям. Писатель, философ-просветитель, великий деятель французского Возрождения Вольтер (1694–1778) во время одной научной дискуссии выдвинул постулат: «Я могу не соглашаться с вашей точкой зрения, но я отдам свою жизнь за то, чтобы Вы могли ее высказать». За несколько столетий до Вольтера сколько мучительных переживаний доставалось при жизни итальянскому ученому Галилео Галилею (1564–1642) посмевавшему иметь собственное мнение насчет того, что Земля вращается вокруг Солнца. Он был призван на суд римской инквизиции, где под угрозой сожжения на костре отказался от результатов своих исследований. Но выходя из зала судебной инквизиции, произнес: «А все-таки она вертится»... Всю оставшуюся жизнь Галилей провел в заточении, где был лишен возможности вести исследования. В последних его словах восторжествовала истина. И в этом мужество, сила ученого отстаивать свой способ познания мира.

Инновации должны обеспечивать удержание и сохранение предприятию конкурентной позиции в отрасли. Это значит, что специалист, выходящий из университета, должен быть многознающим человеком, чтобы не только формулировать мысли, но и крепко отстаивать последовательно развиваемые идеи. Торную дорожку к таким знаниям закладывает качество учебного процесса — квалифицированные педагоги, мощная материальная база, соответствие образования реальным экономическим и социальным целям, выработка способностей к творческому усвоению достижений ушедших вперед народов. Такая ориентированность органична только для специалиста,

который постоянно повышает интеллектуальный уровень, не заикливается на собственной новинке, если даже она успешно внедрена. Наоборот, должна быть привычной ситуация, когда такая новинка представляется устаревшей раньше, чем это сделают конкуренты. Это и значит опередить их. Иначе наши современные предприятия уподобятся бывшим советским производствам, которые, используя вполне добротные материалы, изготавливали такие изделия, что их никто не покупал даже после уценки. Сейчас такое производство назвали бы предприятием по уничтожению ценного сырья. По данным международных экономических центров, в 1984 г. на внешнем рынке доля СССР составила всего три процента, США, Японии и ФРГ — по 18–19%. Причина — продукция советской индустрии не была товаром, так как не пользовалась спросом. Между тем постановлений правительства по повышению качества продукции было просто не счесть. По их количеству страна могла попасть в Книгу рекордов Гиннеса.

Может, у нас мало было гениев? Нет. Их было не меньше, чем в любой другой стране мира, а многочисленные вузы упорно искали талантливых студентов. Но система управления экономическими процессами не определяла своими целями эффективность хозяйствования. А по мере утраты актуальности, для подавляющей части общества, соображений безопасности и внешнеполитического престижа, эти факторы развития науки снижали свою действенность.

Наука необходима народу. Но именно для того, чтобы выявлять, оценивать и актуализировать сообщения о медленно текущих, завуалированных процессах технологических изменений, малозаметных для большинства людей, погруженных в повседневные нужды. Наука должна стимулировать развитие общества, в первую очередь посредством придания научным достижениям практической значимости. Несогласные с научными сенсациями и непривычными трактовками, должны иметь возможность их опровержения, подвергать жесткой критике методы получения научных результатов, но никак не инквизиторскими методами уничтожать людей — носителей научных мыслей. Чем больше людей, наделенных пытливым мышлением, работают в научных институтах, лабораториях, ВУЗах — тем больше открытий и изобретений, возможностей их практической реализации, то есть выше научно-технический потенциал страны.

Чем больше талантливой, душевной, с чувством высокой гражданственности молодежи будет поступать в ВУЗы, тем выше уровень интеллигентности общества, гранями служит культура каждого народа во всем ее многообразии: отношениями к Богу, традициям, ценностям, любовью к Родине, приверженность

общечеловеческим идеалам, включенность людей в реализацию социальных процессов и повышение общекультурного уровня общества. Все это содействует упрочению духовного единства, сближению и укреплению народов нашей страны. Эти ценности развивались в процессе принятия оправдавших себя организационных форм и методов обучения, воспитания, способствовавших расцвету многонациональной России. Но отдача научно-технического потенциала станет действительно высокой лишь тогда, когда предприятия не смогут выживать без внедрения инноваций.

Успех радикально-экономических реформ во многом зависит от эффективности развития и прикладного использования научно-технического потенциала России, повышения роли науки в ускоренном развитии экономики. Одной из задач в достижении такой цели является разрушение настоящего механизма торможения, который сложился в сфере науки и особенно на путях использования ее результатов. Состояние дел здесь определяется показателями развития отечественного изобретательства, статистикой патентной защиты создаваемой интеллектуальной собственности.

Хотя изобретательская активность сама по себе достаточно наглядный показатель, но проведение изобретения в жизнь традиционно связано с преодолением бюрократических препон. Последние скрыты от глаз непосвященных, а мучения остаются бременем самих изобретателей.

Раньше, в СССР, для содействия в преодолении препятствий функционировала целая сеть специализированных организаций: Госпатент с его хранилищем мировых патентных фондов, институтом экспертизы, научно-исследовательскими центрами патентной информации. Но принципиального перелома в тенденциях научно-технического прогресса великая страна не смогла достичь. Люди — владельцы уникального дара, получали мизерное материальное вознаграждение: около 2% от суммы экономического эффекта, полученного в течение первых пяти лет использования изобретения. В абсолютном выражении это от 20 до 200 рублей, но не более 50 рублей в одни руки.

Государство должно обеспечивать разумное сочетание своих интересов, интересов производителей и авторов изобретений. Между тем, такие же светлые головы, в случае удачного преодоления границы между ГДР и ФРГ, получали возможность заработать изрядные суммы дохода: при экономическом эффекте до одной тысячи марок — в размере 16%, свыше 1000 марок — 12% плюс сто марок, более миллиона — 0,5% плюс 15300 марок. В отдельных случаях выплачивались надбавки до 25%. Очевидно, что немцы понимали — на голом энтузиазме далеко не уедешь.

Помимо, мизерного, даже в представлениях небогатых советских людей, материального вознаграждения, важным демотиватором деятельности изобретателей выступала потребность в проявлении недюжинной настойчивости в продвижении результатов их труда. Внедрить новшество в производство было очень трудно, равно как и получить патент на изобретение. В итоге, зачастую авторы новых идей ограничивались всего-навсего краткой публикацией в журнале «Наука и жизнь».

Примеров, свидетельствующих об актуальных публикациях идей в советских журналах весьма немало. Но декларированный в качестве главного мотива публикационной активности фактор моральной удовлетворенности изобретателей фактически превращался, скорее, в извращенную форму самолюбования. Яркий пример этого — японский миллионер искренне пожелал выразить свою благодарность авторам ряда публикаций в советских научно-технических журналах. Для чего, во время посещения СССР, бегал по кабинетам Всесоюзного общества «Знание», держа чековую книжку и ручку — чтобы отблагодарить авторов «маленьких хитростей». Под этой рубрикой «Наука и жизнь» публиковала идеи наших изобретателей — за гонорар размером шесть рублей за штуку. А «маленькие хитрости» помогли японцу заработать 36 миллионов долларов. Однако, ... в редакции журнала «не смогли вспомнить» имена и адреса изобретателей. Японец так и не смог отблагодарить своих добродетелей...

Патентная система содействует развитию творчества. Благодаря развитию патентной системы многим странам удалось добиться внедрения новой техники и технологий, способствующих решению хронических проблем производств. Среди них — внедрение в одной из наукоемких технологических отраслей, биотехнологии увеличения нефтеотдачи пластов. В 80-х годах XX века японское общество содействия развитию машиностроения провело исследование факторов, содействующих развитию экономики: 30% опрошенных руководителей ведущих промышленных фирм поставили на первое место патентную систему, на второе — налоговые льготы, на третье — государственные субсидии (13% опрошенных). Как здесь не вспомнить роман Марк Твена, написанный более ста лет тому назад — «Янки при дворе короля Артура», где он приводит такие слова: «Первое, чтобы я сделал, став главой государства, я бы учредил патентное ведомство».

Действительно, посредством такого органа страна может укрепить экономическую и оборонную мощь, выйти на передовые рубежи показателей производительности труда, качества продукции, эффективности

производства и качества жизни. И поэтому во многих странах, к примеру, в США, патентование отнесено к разряду престижных и нужных для развития экономики и науки дел. Получить патент в США нелегко, но, главное, любое предложение рассматривается без проволочек. Необходимость отлаженной и совершенной системы государственной регистрации научных открытий, и охраны прав их авторов предусмотрена Конвенцией Всемирной организации по охране интеллектуальной собственности, принятой в Стокгольме еще в 1976 г. По сведениям этой организации бывший СССР занимал пятое место в мире — после ГДР, Японии, Швейцарии и Чехословакии.

Слово «патент» берет свое начало в документах, которыми в эпоху Средневековья английский монарх предоставлял различные привилегии отдельным людям. Сегодня это понятие ассоциируется с предоставлением исключительного права изобретателю, в соответствии с национальным законодательством, то есть на территории той страны, где патент выдан.

Патент, как охранная грамота за открытие или изобретение, которым считается отличающееся существенной новизной решение технической задачи в любой области знания: сфере экономики, культуры, здравоохранения и т.д., дающее положительный эффект. Срок действия исключительного права различен в разных странах. В России максимальный срок действия патента — 20 лет, как и в большинстве стран (Англия, Германия, Франция, Япония, Канада и др.), которыми установлен фиксированный срок действия патента со дня подачи первой заявки. В США такой срок — 17 лет (с момента решения о выдаче патента). Очевидно, что уменьшение срока действия патента отражает интерес общества к изобретениям, способствуя ускорению их коммерциализации.

Задержка решения о выдаче патента может дорого обойтись изобретателю — кто-то другой может создать аналогичное изобретение и осуществить свою идею раньше. Во времена СССР определенное количество изобретений прошли патентование за рубежом, но необходимого динамизма это явление не приобрело. Если в 1985 г. 1647 изобретений прошли патентование за рубежом, то в 1990 г. — только 948 изобретений.

В СССР преобладали открытия, сделанные в процессе выполнения трудовых обязанностей. Благодаря этому примерно 70% разработок завершалось изготовлением опытных образцов. Однако около 85% внедренных новшеств реализовывалось только на одном-двух предприятиях, а на пяти и более — всего около 2%. Причина в том, что побуждающих стимулов к освоению изобретений было не так уж много. Многие изобретения оставались резервом научно-технического фонда, но это хранилище мыслей неуклонно

старело. Хотя в нем и было немало значимых технических решений, суливших большие выгоды, в том числе тех, которые не имели аналогов в мировой практике.

Не осуществлялась реклама новшеств, они не становились составной частью планов их внедрения на других предприятиях. Главная преграда — слабая экономическая заинтересованность в них предприятий. Более того, напряженная работа и дополнительные усилия трудовых коллективов практически никак не компенсировались.

Пора сделать и некоторые выводы: процедуры патентования изобретений не должны рассматриваться как очередные статьи государственных расходов. Напротив, должна постоянно актуализироваться мысль о возможности зарабатывать. Но для этого стоимость реализованной на внешних рынках научно-технической информации должна превышать объем закупленных за рубежом патентов. Следует негативно оценить опыт предшественников. В год, предшествовавший распаду страны (1990 г.) в Государственный реестр СССР внесено было 375 открытий, а за 1987–1988 гг. СССР продал около 600 лицензий. Под лицензией понималось предоставление за определенное вознаграждение права на производство и продажу машин, механизмов, оборудования, а также использование технологических процессов, в основу которых положены изобретения.

За то же время японские фирмы заключили 1730 соглашений по продаже лицензий. Приобрела же Япония в эти же годы 1141 лицензию, а бывший СССР — около 100 лицензий. Патент стоил дорого: 17–18 тыс. долл. (для СП). Однако и использовать высокие технологии, конструкторские решения может только патентообладатель.

Какова же современная география изобретательской активности населения мира? По этому показателю среди стран мира сегодня лидирует следующая десятка: Люксембург (5650,3), Швейцария, Республика Корея, Япония, Финляндия, Швеция, Нидерланды, Дания, Германия, Австрия, Израиль, США (1598,3). За ними следуют Норвегия (1144,2), Франция, Ирландия, Исландия, Великобритания, Канада, Австралия, Италия, (477,7). В следующей десятке: Словения, Испания, Эстония, Чешская Республика, Россия, Польша, Венгрия, Португалия, Греция, в которых число заявок на 1 миллион человек варьирует от 246,8 (Словения) до 114,3 (Греция). Для России это число составляет 198,3. Замыкает цепочку Индонезия (3,0 заявки) [7, с. 292–293].

Технологически более развитые страны серьезно подходят к награждениям за изобретения, выделяя

наиболее важные для удовлетворения собственных потребностей. Критерии оценки изобретений не только экономические, но важна и социальная эффективность. К примеру, значимость английских изобретений для самой страны: спасение гибнущих в море людей и судов, эффективная очистка водных акваторий от загрязнения и пр. Сама королева лично вручает призы (или хотя бы наследный принц, реже — премьер-министр). Церемония награждения происходит во всемирно известном Гайд-холле.

Награды для моряков установлены фирмой «Ситрейд» (Морское ремесло). Ее диплом — престижный приз для английских моряков. Бесспорно, такой подход побуждает немалое их число к подаче заявок на патенты. И не случайно место Англии — в почетной середине второго десятка стран.

Многообразие методов и приемов материального поощрения изобретателей практикуется в США: компании практикуют выплату вознаграждения из сумм роялти за проданные другим фирмам лицензии на изобретения, изобретатели поощряются прибавками к заработной плате, вознаграждения выплачиваются уже по факту направления заявки на патент, а не только после его получения. Некоторые компании выдают изобретателям собственные акции — например, это практикует компания «Дженерал электрик». Однако приоритет экономических стимулов не гарантирует лидерства: в списке поданных заявок на изобретения США занимают только 12-ое место.

Отрадно, что и в России на этом пути институциональные обновления начались, хотя далеко не триумфальными темпами. Абсолютное количество поданных в стране патентных заявок в 2014 г. возросло до 28515 (против 26294 в 2009 г.). В итоге, по оценкам Всемирного экономического форума, рейтинг глобальной конкурентоспособности России за 2014–2015 гг. занял 53-е место, приподнявшись с предыдущего 64-го среди 144 стран, охваченных оценками конкурентоспособности. Возглавляет рейтинг Швейцария [8]. Можно сказать, что стремления к изобретательству у россиян не убавилось. Но, чтобы и дальше двигаться по цепочке открытий и изобретений, думается, полезно его сделать более организованным, как минимум, не чинить препятствия увлеченным, умеющим действовать смело, владеющим богатствами использования своего и чужого опыта деятельности. Изобретения появляются в ответ на какой-то сигнал. Нынешняя экономическая ситуация диктует необходимость интенсивного ускорения процессов зарождения научных мыслей, чтобы двигать экономику России вперед.

Литература

1. Вернадский В. И. Научные мысли как планетное явление. — М., Наука, 1991. — 217 с.
2. Персональный компьютер. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Персональный_компьютер&oldid=81233267 (дата обращения: 11.11.2016).
3. Компьютеры пятого поколения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/400150/> (дата обращения: 11.11.2016).
4. Загадка числа ПИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inpearls.ru/716532> (дата обращения: 11.11.2016).
5. Исаак Ньютон — Материал из Викицитатника. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikiquote.org/wiki/Исаак_Ньютон (дата обращения: 12.11.2016).
6. Юткин Л. А. Электрогидравлический инструмент. — Л., Машиностроение. 1986. 253 с.
7. Индикаторы науки: 2016. Статистический сборник. — М., 2016. — с. 292–293.
8. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015. [Электронный ресурс] / Центр гуманитарных технологий. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873> (дата обращения: 12.11.2016).

Озеран Алла Володимирівна,
*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

Озеран Алла Владимировна,
*доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»*

Ozeran A.
*Doctor of economics, associated professor,
Associated professor of Accounting and Tax Department
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»*

ІНФОРМАЦІЙНА ПАРАДИГМА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

INFORMATION PARADIGM OF FINANCIAL REPORTING

Анотація. У статті досліджується зміст інформаційної парадигми фінансової звітності, яка базується на теорії асиметричної інформації та кібернетичному підході. Визначено мету фінансової звітності, її пріоритетних користувачів, методологічний інструментарій і сучасні технології передачі інформації, виділено пріоритетну звітну форму, основні звітні показники та оцінки, які застосовуються при складанні звітності. Розглядаються основні принципи організації проектування обробки економічної інформації, які покладено в основу сучасної фінансової звітності та забезпечують узгодження якісних характеристик звітної фінансової інформації з вимогами ефективного здійснення функцій і завдань управління господарською діяльністю підприємства.

Ключові слова: парадигма фінансової звітності, принципи організації проектування обробки економічної інформації, теорія асиметричної інформації, фінансова звітність.

Аннотация. В статье исследуется содержание информационной парадигмы финансовой отчетности, которая базируется на теории асимметричной информации и кибернетическом подходе. Определены цели финансовой отчетности, ее приоритетных пользователей, методологический инструментарий и современные технологии передачи информации, выделены приоритетную отчетную форму, основные отчетный показатели и оценки, применяемые при составлении отчетности. Рассматриваются основные принципы организации проектирования обработки экономической информации, положенные в основу современной финансовой отчетности и обеспечивающие согласование качественных характеристик отчетной финансовой информации с требованиями эффективного осуществления функций и заданий управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: парадигма финансовой отчетности, принципы организации проектирования обработки экономической информации, теория асимметричной информации, финансовая отчетность.

Summary. The paper investigates the content of the information paradigm of financial statements based on the theory of asymmetric information and cybernetic approach. Defined objective of financial statements, its priority users, methodological tools and modern technology of information transmission, allocated priority reporting form, basic accounting figures and estimates used in the preparation of reports. Considered basic principles of design of economic information that is the basis of modern financial reporting and ensure harmonization of qualitative characteristics of financial information reporting with requirements of the effective implementation of functions and tasks of economic management company.

Key words: paradigm of financial reporting, principles of the design of economic information, the theory of asymmetric information, financial reporting.

Історія та сучасний стан бухгалтерського обліку та фінансової звітності — це розвиток і взаємодія різних облікових парадигм — сукупності теоретичних і методологічних професійних суджень, підходів та термінів, що прийняті науковою спільнотою в певний період часу та використовуються як фундаментальна модель для дослідження науки про бухгалтерський облік, інтерпретації, оцінки та систематизації наукових даних, для усвідомлення гіпотез та вирішення завдань, що виникають в процесі наукового пізнання. Розуміння змісту основних облікових парадигм та оцінка їх ролі у розвитку сучасної облікової практики дозволяють суттєво розширити межі професійної компетенції.

Парадигмальний підхід у дослідженнях розвитку системи бухгалтерського обліку в останні десятиріччя набув широкої популярності. Період, що охоплює кінець ХХ (з початку 90-тих років) — початок ХХІ ст., характеризується постійними прагненнями представників вітчизняної наукової спільноти сформулювати нові теоретико-методологічні підходи до формування моделей бухгалтерського обліку і фінансової звітності, які б найбільше відповідали сучасним вимогам та умовам економічного та соціального розвитку суспільства. На це, зокрема, вказує проф. П.Я. Хомин, наголошуючи про необхідність «формаційного переходу до нової парадигми у зв'язку з соціальною, культурною, політичною та економічною модернізацією суспільства» [1, с. 13].

Вперше опис зміни парадигм бухгалтерського обліку здійснено проф. Я.В. Соколовим у його відомій праці «Історія розвитку бухгалтерського обліку» (1985 р.), в якій він виділив три парадигми бухгалтерського обліку: уніграфічну (просту), камеральну та диграфічну (подвійну). З того часу класифікація парадигм має досить значну історію і містить не один класифікаційний підхід, перелік яких постійно розширюється [2, с. 288]. Вітчизняні вчені, досліджуючи періодизацію розвитку обліку як науки та професії, основним її критерієм визначають формування наукових парадигм. Внаслідок цього, сьогодні в наукових працях можна налічити близько десятка новітніх парадигм бухгалтерського обліку, у яких враховано глобалізацію суспільно-економічних відносин, вплив інституційного середовища, впровадження МСФЗ, нові технології та об'єкти обліку тощо.

Досліджуючи становлення і розвиток парадигм бухгалтерського обліку, науковці розглядають звітність переважно як структурний елемент облікової системи. Це не дивно, адже в Україні за встановленою традицією звітність займає другорядну позицію відносно обліку. З хронологічної точки зору «процес ведення бухгалтерського обліку завершується агре-

гуванням фактичної інформації у встановленому форматі звітних документів» [3]. Проте «потреба широкого кола користувачів у документально підтвердженій звітній інформації задає вимоги до обліку як за спектром необхідних для виміру та відображення об'єктів, так і за методами облікових оцінок» [3]. Підтвердженням саме такого підходу є поступова заміна міжнародних стандартів бухгалтерського обліку на міжнародні стандарти фінансової звітності, які визначають підходи не до обліку об'єктів, а до критеріїв визнання об'єктів у фінансовій звітності, методів їх оцінки та розкриття інформації. У певному сенсі це дає підстави говорити про наукову революцію в бухгалтерському обліку і формування нової парадигми, в якій центральне місце у проведенні досліджень належатиме фінансовій звітності.

Необхідно визнати, що окремими російськими вченими (А.М. Хоріним, В.Е. Керімовим, І.В. Алексеевою) здійснено певні дослідження стосовно формування парадигми звітності з урахуванням орієнтації бізнесу на середньо- і довгострокову перспективу. Підхід професорів А.М. Хоріна та В.Е. Керімова полягає у заміні традиційної фінансової звітності звітом про вартість компанії та звітом про ризики [4, с. 69]. І.В. Алексеева пропагує концепцію стратегічної звітності на основі показника доданої вартості капіталу як нової парадигми звітності комерційної організації, яка дасть змогу адаптувати бухгалтерську звітність до вирішення управлінських завдань [5, с. 5].

Класифікацію парадигм бухгалтерської звітності у розрізі складових облікової системи (користувачі звітності; предмет звітності; часові характеристики; форма подачі інформації) пропонують вітчизняні вчені М.В. Корягін та П.О. Куцик. Характерною ознакою нової парадигми (перспективи розвитку) вчені називають орієнтацію на забезпечення надання поглибленої інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства через формування фінансової, нефінансової та інтегрованої звітності [6].

Необхідно відзначити роботу Н.З. Яцишин, в якій на основі оцінки сучасного стану гармонізації вітчизняної облікової системи з МСФЗ аргументовано теоретичні засади оновленої парадигми фінансової звітності [7, с. 7–8]. В основу даної парадигми покладено чинну систему фінансової звітності України, що виникла і поступово склалася у результаті реформування системи бухгалтерського обліку в напрямі гармонізації з МСФЗ.

Відзначаючи вагомість досліджень з формування сучасних парадигм бухгалтерського обліку і звітності, слід підкреслити, що вони відображають здебільшого глобальні економічно-соціальні зміни у суспільстві. Між тим, доречно вивчати розвиток теорії та

методології бухгалтерського обліку і фінансової звітності у поєднанні з такими суміжними науками, як теорія інформації та фінансовий менеджмент. Такий міждисциплінарний підхід у проведенні досліджень, зазначає проф. С. Ф. Легенчук, «дозволяє подивитись під іншим кутом зору на існуючі в бухгалтерському обліку проблеми із застосуванням методологічного апарату іншої дисципліни» [8, с. 59–60].

Дослідження інформаційного аспекту фінансової звітності дає підстави вести мову про застосування інформаційного підходу до вивчення її змісту, обсягу та методики формування, який ототожнюється з інформаційною парадигмою (на методологічному рівні), що базується на такому фундаментальному положенні: субстанцією різноманітних соціально-економічних явищ і процесів є інформація.

Таким чином, впорядкування інформації у фінансовій звітності повинно ґрунтуватися на дотриманні кібернетичних принципів організації проектування обробки економічної інформації, до яких слід віднести принципи: оптимальності показників; максимізації інформативності показників при мінімізації кількості; виключення дублювання потоків інформації; «конусності» побудови звітної інформації; максимального прискорення передачі звітної інформації до користувачів.

В основу розробки ефективної системи фінансової звітності повинен покладатися принцип оптимальності показників, який означає чітку продуманість структури масивів звітної інформації, що формується, обробляється та використовується. Кожен показник фінансової звітності має характеризуватися активним управлінським використанням, тому що тільки у цьому випадку виправдане його наведення.

Особливе значення має дотримання принципу максимізації інформативності показників при мінімізації їх кількості. Відповідно до цього принципу необхідно, щоб сформовані потоки звітної інформації при мінімальному обсязі містили максимум відомостей для оцінки суті питань, що вирішуються при виконанні функцій управління, і мінімум відомостей, що висвітлюють другорядні деталі. Система фінансової звітності повинна будуватися відповідно до інформаційних потреб управління, відображати стан економічного об'єкта і не містити показники, які не використовуються або використовуються мало, оскільки це ускладнює ефективне використання інформації в управлінні.

Виконання цього принципу пов'язано з проблемою агрегування звітної інформації, рівень якого визначає ступінь аналітичності фінансових звітів. В. В. Патров і В. В. Ковальов вважають споконвічним питанням про доцільність і необхідний ступінь складності ба-

лансу, необхідності розширення складу його статей, введення додаткових групувань, адже чим вище рівень агрегування, тим менш аналітичний баланс [9, с. 15]. Низький ступінь агрегування призводить до безсистемності та некерованості великими обсягами даних, що циркулюють в системі. І навпаки, занадто велике агрегування даних може призвести до різкого скорочення їх інформативності та аналітичності.

В пошуку шляхів створення досконалішої інформаційної системи фінансової звітності практично дуже плідним виявляється застосування принципу «конусності» побудови звітної інформації, який зумовлює посилення агрегації її показників з підвищенням рівня управління. Тобто чим вища управлінська ланка, до якого надсилається «знизу» звітність, тим більш агрегованими повинні бути її показники, тим менше в них повинно відображатися деталей.

Звідси випливає цікавий висновок і наступний принцип: організацію інформаційних потоків слід здійснювати на основі чіткого обґрунтування їх ролі в реалізації всього комплексу функцій управління. Визначити кількість і склад потоків необхідно таким чином, щоб виключити усяку можливість дублювання та досягнути при цьому їх повного узгодження, взаємодоповнення для високоефективного задоволення інформаційних потреб системи управління.

Інформаційний підхід відображає методологічний аспект до формування парадигми фінансової звітності. Однак, оскільки фінансова звітність виступає інформаційним ресурсом фінансового менеджменту, тенденції її розвитку повинні базуватись на новітніх теоріях фінансового менеджменту. Так, одним із основних напрямів в управлінні фінансами корпорацій постає теорія асиметричної інформації.

Згідно з теорією інформаційної асиметрії особи, які приймають рішення, схильні до конфіденційності, що дозволяє приховувати відомості про некомпетентні помилкові рішення, уникати відповідальності. Відсутність інформації у власника про реальний стан речей на підприємстві створює загрозу фінансової нестабільності, недоотримання очікуваних вигід або отримання прямих збитків, потенційного банкрутства. Подолання протиріччя між прозорістю і конфіденційністю відбувається через усвідомлення корисності прозорої фінансової звітності для всіх, в тому числі і для її укладачів.

Основні теоретичні висновки теорії асиметричної інформації по-перше, пояснюють об'єктивну неможливість методології бухгалтерського обліку одночасно і в рівному ступені задовольнити інформаційні потреби усіх груп користувачів в процесі побудови однієї моделі фінансової звітності, по-друге, передбачають в якості пріоритетних користувачів фінансової інфор-



Рис. 1. Інформаційна парадигма фінансової звітності (розроблено автором)

мації керівників компанії та їх дійсних акціонерів, між якими, незважаючи на спільні загальні цілі (підвищення ефективності діяльності та максимізація прибутку компанії), існує конфлікт інтересів у межах агентської проблеми, по-третє, дають підстави визначити напрями розвитку фінансової звітності як методологічного інструменту в боротьбі з асиметричною інформацією, а в результаті — виділити сучасну парадигму фінансової звітності (рис. 1).

У межах інформаційної парадигми фінансової звітності виділено пріоритетну групу користувачів звітності, до яких віднесено дійсних акціонерів, власників та менеджмент підприємства. Об'єднання цих користувачів в одну групу пояснюється спільною метою — максимізацією прибутку підприємства. Оскільки фінансова звітність є публічною і орієнтована у першу чергу на зовнішніх користувачів, виділення внутрішніх користувачів — керівництво підприємства (важлива роль при цьому відводиться фінансовому менеджменту) як пріоритетних обґрунтовано тим, що саме вони приймають рішення щодо розвитку діяльності підприємства, необхідності та обсягу інвестицій.

Головними потребами сучасного управління є можливість володіння інформацією та засобами впли-

ву для досягнення належної рентабельності, яка вимірюється такими показниками ефективності, як операційний прибуток, коефіцієнт повернення інвестицій, рентабельність задіяного капіталу або економічна додана вартість. Дані показники розраховуються на основі Звіту про фінансові результати, що і обумовлює його важливість.

З метою зниження інформаційної асиметрії між різними групами користувачів фінансової звітності через несумісність її форматів в інформаційній парадигмі передбачено застосування новітніх стандартизованих технологічних платформ, однією з яких є гнучка мова бізнес-звітності — XBRL.

Отже, обґрунтування інформаційної парадигми фінансової звітності уможливорює розуміння основних ринкових чинників, що зумовлюють розвиток її методології, проектування обсягу та змісту фінансової інформації. Це сприятиме виявленню ключових тенденцій розвитку фінансової звітності, проведенню наукових досліджень, спрямованих на вирішення проблеми інформаційної асиметрії через підвищення транспарентності фінансової звітності, що відображатиме об'єктивну реальність господарської діяльності підприємств.

Література

1. Хомин П. Я. Формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктор. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Хомин Петро Якимович. — Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» Української академії аграрних наук, 2004. — 34 с.
2. Рета М. В. Становлення та розвиток парадигми бухгалтерського обліку / Рета М. В. // Бізнесінформ. — 2014. — № 10. — С. 287–293.
3. Панков Д. А. Финансовый кризис и бухгалтерский учет: взгляд из Беларуси / Д. А. Панков // Міжнародний збірник наукових праць. — Вип. 1(13). — 2009. — № 1. — С. 31–48 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_1/stat5.pdf.
4. Хорин А. Н. Стратегический анализ: учеб. пособие / А. Н. Хорин, В. Э. Керимов. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М.: Экспо, 2009. — 480 с.
5. Алексеева И. В. Основные принципы формирования стратегической отчетности на основе показателя добавленной стоимости капитала / И. В. Алексеева // Учет и статистика. — 2009. — № 1(13). — С. 5–12.
6. Корягин М. В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія / М. В. Корягин, П. О. Куцик. — Київ: Інтерсервіс, 2015. — 276 с.
7. Яцишин Н. З. Складання, аналіз та аудит фінансової звітності підприємств: автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Наталія Зиновіївна Яцишин. — К.: ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», 2012. — 20 с.
8. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії: монографія / С. Ф. Легенчук. — Житомир: ЖДТУ, 2012. — 336 с.
9. Патров В. В. Как читать баланс / Патров В. В., Ковалев В. В. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М.: Финансы и статистика, 1993. — (Бухгалтеру промышленного предприятия). — 256 с.

Остапенко Яна Александровна

кандидат экономических наук,

доцент кафедры статистики и математических методов в экономике

Университет государственной фискальной службы Украины

Параница Надежда Владимировна

старший преподаватель кафедры статистики и математических методов в экономике

Университет государственной фискальной службы Украины

Ostapenko Ya. A.

candidate of economic Sciences,

associate Professor of statistics and mathematical methods in Economics

The University of the state fiscal service of Ukraine

Paranytsia N. V.

senior lecturer of statistics and mathematical methods in Economics

The University of the state fiscal service of Ukraine

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА IPO В УКРАИНЕ: СТАТИСТИКО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF IPO MARKET IN UKRAINE: STATISTICAL-ANALYTICAL VIEW

Аннотация. В работе исследованы особенности первичного публичного размещения акций (IPO) украинских компаний на фондовом рынке. Выявлены основные положительные и отрицательные стороны использования IPO украинских компаний. Исследована динамика развития украинского рынка и определены перспективы его развития.

Ключевые слова: IPO, первичное размещение акций, фондовый рынок, фондовая биржа, акции.

Abstracts. The paper examines the features of initial public offering (IPO) of Ukrainian companies on the stock market. Identified the main positive and negative aspects of the use of IPO of Ukrainian companies. The dynamics of development of Ukrainian market and perspectives of its development.

Keywords: initial public offering, stock market, stock exchange, stocks.

В условиях экономического кризиса, когда существует проблема формирования финансовых ресурсов корпораций, IPO (Initial Public Offering) — публичное размещение акций может стать одним из главных их источников.

Перспективными сферами экономики использования публичного размещения акций в Украине могут быть: аграрная, фармацевтическая, металлургическая, газовая, нефтяная, энергетическая, машиностроительная промышленность.

К сожалению, на сегодняшний день очень мало компаний используют IPO. Этому способствуют некоторые трудности этого процесса: проведение IPO может занять несколько лет, в результате прозрачности процесса публичности размещения акций существует риск потери конфиденциальности информации, возможность рейдерских захватов, что может привести к потере контроля над компанией и прочие.

Использование IPO украинскими компаниями за период 2005–2015 гг. отображает рисунок 1.

Как показывает рисунок, наибольшее количество компаний в Украине использовали IPO в 2007 году, наименьшее — в 2006, 2012 и 2015 годах. В тоже время, в 2015 году на фондовый рынок с публичным размещением акций планировало выйти 12 украинских компаний, но официальных данных о их выходе на данный момент нету. Наибольшая же цена размещения акций наблюдалась в 2010 году (1 млн евро) и в 2015 году (12 млрд.дол.):

Вместе с тем, IPO является относительно «дешевым» финансовым ресурсом развития корпорации за счет повышения публичности компании. Привлечение финансовых средств в ходе IPO позволяет предприятиям приобрести необходимые для расширения активы, которые она не может приобрести на собственные средства и на приобретения которых считает невыгодным брать кредит. При этом IPO имеет

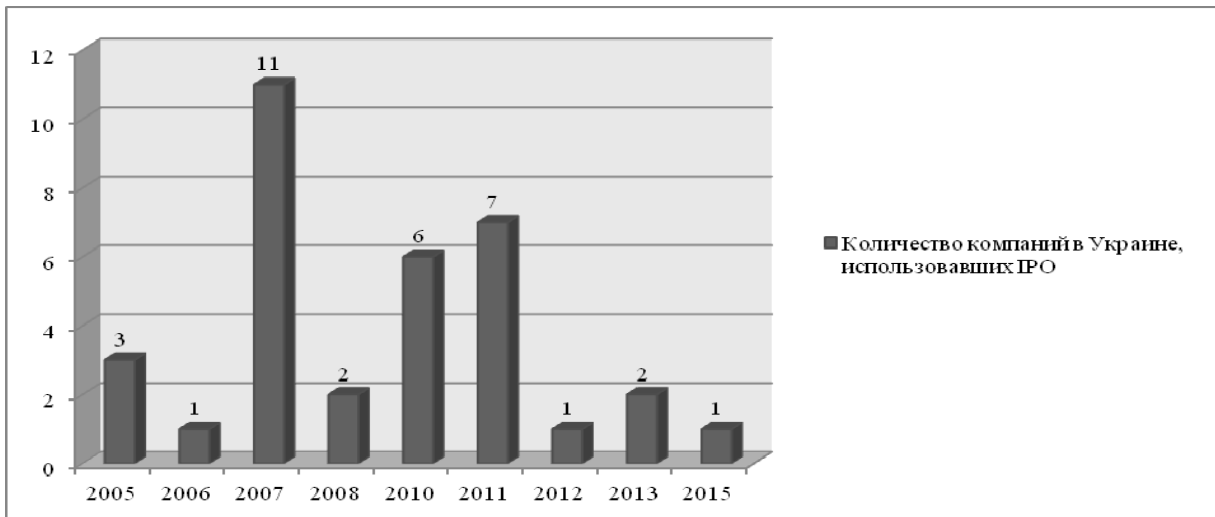


Рис. 1. Динаміка українських компаній, використовувалих ІРО за 2005–2015 гг.

Источник: Построено авторами за [3]

ряд значительных конкурентных преимуществ перед долговыми инструментами привлечения средств. Прежде всего, полученные в ходе публичного размещения акций средства не нужно возвращать инвесторам и за пользование ими не нужно платить проценты [1, с. 116]. Во-вторых, при проведении IPO компания проводит размещение своих бумаг на фондовой бирже, а предприятия, включенные в листинг на бирже, обычно стоят дороже своих конкурентов, которые остаются не публичными. В-третьих, у эмитента появляется история на публичном финансовом рынке, в результате чего происходит качественное улучшение имиджа предприятия в глазах инвесторов. Впоследствии предприятиям будет проще привлекать средства на других сегментах финансового рынка с меньшими затратами и на лучших условиях [2].

Однако в Украине существует особенность в определении IPO, причисляя к нему и другие виды публичного размещения:

- размещение предприятием, чьи акции уже торгуются на бирже, дополнительного выпуска акций на открытом рынке – так называемое доразмещение или вторичное публичное размещение (follow-on);
- публичная продажа крупного пакета действующих акционеров – secondary public offering (SPO);

– прямые публичные размещения от эмитента (и силами эмитента) напрямую первичным инвесторам, минуя организованный рынок – direct public offering (DPO).

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что IPO является одним из перспективных инструментов финансирования развития промышленного сектора экономики страны, но современное состояние украинского фондового рынка не позволяет максимально активизировать деятельность по размещению акций отечественных компаний на локальных биржах. Этому препятствует ряд факторов, среди которых несовершенство законодательства по вопросам листинга, раскрытия информации, государственного инвестирования и т. п., низкий уровень развития системы корпоративного управления в компаниях, неразвитость системы Investor Relations, недостаточный уровень транспарентности эмитентов до и после размещения и др. Необходимо на государственном уровне усилить регулятивные требования к всех сторон процесса IPO по поводу листинга, соблюдение норм корпоративного права, международных стандартов финансовой и управленческой отчетности, ответственности за деятельность на рынке ценных бумаг, а также развитие инфраструктуры отечественного фондового рынка с целью создания благоприятных условий для размещения акций украинскими компаниями.

Литература

1. Варналий, З.С. Современное состояние и динамика публичных размещений акций отечественных компаний на международных рынках капитала / Варналий Захарий Степанович, Роман Алексеевич Анзин // Экономический анализ: сб. науч. трудов / Тернопольский национальный экономический университет; редкол.: В. А. Дерий (предс. ред.) и др. – Тернополь: Издательско-полиграфический центр Тернопольского национального экономического университета «Экономическая мысль», 2015. – Том 20. – С. 114–122. – ISSN1993-0259.

2. Духненко В.Б. IPO от «А» до «Я»: справочник эмитента / Духненко В.Б., Шапран В.С., Корнелюк Р.В. – К.: ООО «Академпред», 2007. – 120 с.

3. Фондовый рынок fixygen [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fixygen.ua/calendar/ipo/>

Павленко Марина Миколаївна

асистент кафедри глобальної економіки

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Павленко Марина Николаевна

ассистент кафедры глобальной экономики

Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

Pavlenko M. N.

assistant the Department of Global Economics

National University of Life and environmental sciences of Ukraine

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF GRAIN FARMING IN UKRAINE

Анотація. Досліджено та проаналізовано природно-кліматичні умови та родючі землі України, які сприяють вирощуванню зернових культур і дозволяють отримувати високоякісне продовольче зерно.

Ключові слова: зернове господарство, зерновиробництво, ринок зерна.

Аннотация. Исследованы и проанализированы природно-климатические условия и плодородные земли Украины, которые способствуют выращиванию зерновых культур и позволяют получать высококачественное продовольственное зерно.

Ключевые слова: зерновое хозяйство, зернопроизводство, рынок зерна.

Summary. Researched and analyzed natural and climatic conditions and fertile land of Ukraine, which contribute to the cultivation of crops and produce high-quality food grain.

Key words: grain farming, grain production, grain market.

Зернове господарство України має давню історію. Якщо взяти до уваги дослідження проведені науковцями, то ми бачимо, що ще в середньовіччі, українське зерно користувалося популярністю на західно-європейських ринках і навіть Франція закуповувала його у дуже великій кількості для внутрішніх потреб. На сьогоднішній день українське зерно втратило свою загальноєвропейську роль, однак і зараз Україна має всі умови для розвитку сільського господарства, але вони диференційовані за природними зонами. Кожна зона має власні особливості у структурі земельних ресурсів, сільськогосподарських та лісових угідь [2; 5; 6].

У рослинництві України переважають зернові культури. Вони за питомою вагою у структурі посівних площ перевищують інші культури. У степовій зоні зернові займають більше половини посівних площ, у Лісостепу, Поліссі, Карпатах цей показник трохи нижчий. Найбільша кількість зерна виробляється у центральних областях Лісостепу, а також на більшій частині Степу. Менше зерна виробляється

у Поліссі, Карпатах. Значна відмінність спостерігається у показниках врожайності зернових культур. На Поліссі та в Карпатах врожайність пшениці у 1,5–2 рази нижча, ніж у центральних та південних областях. Середня врожайність зернових значно поступається аналогічним показникам західноєвропейських та північноамериканських країн, що за наявних природних умов недопустимо. При цьому є ареали, де врожайність пшениці сягає світового рівня. У структурі посівів зернових переважає озима пшениця – 43%, яровий ячмінь – 21, кукурудза – 13, зернобобові – 7, овес – 5, озиме жито – 4,6, просо – 2,5, озимий ячмінь – 1,5, гречка – 1,5%. Інші культури (ярова пшениця, рис, сорго) мають невелику питому вагу – менше половини відсотка. Розвиток зернового господарства та збільшення обсягів виробництва зерна досягається завдяки таким основним чинникам, як удосконалення землекористування, структури посівів, попередників, обробітку ґрунту, внесення мінеральних добрив і проведення хімічної меліорації ґрунтів, захисту рослин,

розвиток насінництва, підвищення якості зерна, науково-методичне забезпечення, розвиток ринку зерна в Україні.

В умовах недостатнього матеріально-технічного забезпечення потрібно здійснити радикальні заходи з оптимізації землекористування, насамперед вилучити з активного обробітку еродовані та інші малопродуктивні землі та створити на них громадські луки і пасовища, а найбільш ерозійно небезпечні — заліснити.

Виходячи з науково обґрунтованих розрахунків, економічної та екологічної доцільності, слід провести упорядкування загальних площ орних земель, що дасть змогу зосередити матеріально-технічні ресурси на більш родючих ґрунтах і за рахунок інтенсифікації виробництва значно підвищити продуктивність полів. Важливим заходом отримання достатніх валових зборів зерна є розміщення зернових культур, особливо озимих, по кращих попередниках — чистих і зайнятих парах, багаторічних та однорічних травах, гороху. Розміщення посівів озимих культур по стерньових попередниках вимагає ретельного виконання всього комплексу агротехнічних заходів з обробітку ґрунту, удобрення, сівби та захисту, що потребує додаткових матеріальних і фінансових витрат.

Зерно є основним продуктом вітчизняного сільськогосподарського виробництва, тому під зерновими культурами зайняті найбільші посівні площі. У 2015 р. цими культурами було зайнято 54,8% посівних площ, або 14739 тис. га (табл. 1).

Зернові культури, що займають найбільшу площу, пшениця — 6696 тис. га, кукурудза на зерно — 4123 тис. га, ячмінь ярий — 1768 тис. га, ячмінь озимий — 1058 тис. га. Усі інші зернові та зернобобові культури мають значно менші площі посіву.

Враховуючи вище сказане, можна зробити висновок, що Україна ще не вичерпала свій економічний потенціал розвитку сільського господарства. По-перше, в Україні наявні величезні запаси землі, придатної для ведення сільського господарства.

Якщо показник розораності земель у світі становить у середньому 27,9% (зокрема, 43,5% у США, 36,7% у Великобританії і 59,5% у Франції 61,9% у Канаді та 66% у Німеччині), то в Україні він сягає 79,7%. Площа сільськогосподарських угідь в Україні становить 42,7 млн га., у тому числі 32,5 млн га ріллі. Це навіть більше ніж площа ріллі двох найбільших Західноєвропейських країн — Франції та Німеччини, разом узятих. Показник площі ріллі на душу населення становить 1,0 га/чол. [3; 4; 5].

Таблиця 1

Посівні площі зернових та зернобобових культур в Україні, тис. га

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2010 р.
Уся посівна площа	26952	27670	27801	28329	27239	26902	59,8
Зернові культури	15090	15724	15449	16210	14801	14739	57,7
в т.ч. у%	56,0	56,8	55,6	57,2	54,3	54,8	x
Озимі зернові	7904	7987	6537	7891	7174	7904	100
у тому числі: пшениця	6137	6499	5534	6525	5898	6696	109,1
жито	286	283	302	282	185	150	52,4
ячмінь	1481	1205	701	1084	1091	1058	71,4
ярі зернові та зернобобові	7186	7737	8912	8319	7627	6835	95,1
у тому числі: пшениця	314	282	238	159	163	171	54,5
ячмінь	3024	2582	2724	2275	1950	1768	58,5
овес	326	288	310	252	247	213	65,3
кукурудза на зерно	2709	3620	4625	4893	4691	4123	152,2
просо	95	169	191	98	103	112	117,9
гречка	225	311	300	189	140	133	59,1
рис	29	30	26	24	10	12	41,4
зернобобові	429	374	318	280	227	250	58,3
з них: горох	305	275	219	189	154	170	55,7
вика та викові суміші на зерно	32	22	18	12	12	14	43,8

Джерело: сформовано автором на основі опрацювання матеріалів [2; 5; 6]

По-друге, господарства України не повністю використовують біологічний потенціал вирощуваних сортів зернових.

Наприклад, для озимої пшениці в умовах України можна досягнути врожайності 100–110 ц/га, у той час як протягом 2000–2015 рр. фактична урожайність коливалась в межах 19–40 ц/га [1].

По-третє, в Україні надзвичайно сприятливі природно-кліматичні умови для ведення сільського господарства. Більша частина ґрунтів відноситься до чорноземів, чорноземо-лучних та лучно-чорноземних ґрунтів, основна маса яких розташована в зоні Степу та Лісостепу.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2014 рік, за редакцією Жук І. М., Державна служба статистики України, 2015.
2. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2015 рік / Відп. за вип. О. М. Прокопенко. — Київ: Державна служба статистики України, 2016. — 360 с. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. УкрАгроКонсалт. Украина: тенденции развития рынка зерновых 2000–2002. — Киев, 2002.
4. Вдовенко Н. М. Обліково-аналітичні засади купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення з урахуванням зарубіжного досвіду / Вдовенко Н. М. // Міжнародний науковий журнал. — 2016. — № 8. — С. 99–102.
5. Вдовенко Н. М. Пріоритети функціонування агропідприємств на основі оренди земель: виклики глобалізації / Н. М. Вдовенко, Л. В. Богач // Міжнародний науковий журнал. — 2016. — № 10 (20). — Т. 2. — С. 63–66.

Петричко Марія Михайлівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Мукачівський державний університет

Ваш Ярослава Ярославівна
магістр
Мукачівський державний університет

Петричко Мария Михайловна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов
Мукачевский государственный университет

Ваш Ярослава Ярославовна
магистр
Мукачевский государственный университет

Petrychko M.
PhD, associate professor,
assistant professor of finance

Mukachevo State University
Vash Y.
master
Mukachevo State University

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

THEORETICAL ASPECTS OF TAX POLICY UKRAINE

Анотація. У статті узагальненні існуючі теоретичні підходи до визначення сутності поняття «податкова політика». Розглянуто процес взаємодії складових податкової політики. На основі діючого законодавства досліджено етапи розвитку податкової політики. Автором окреслено пріоритетні завдання реалізації податкової політики щодо стабілізації національної економіки та формування сприятливого макроекономічного середовища.

Ключові слова: фінансова політика, податкова політика, податкова система, податки, адміністрування.

Аннотация. В статье обобщены существующие теоретические подходы к определению сущности понятия «налоговая политика». Рассмотрен процесс взаимодействия составляющих налоговой политики. На основе действующего законодательства исследованы этапы развития налоговой политики. Автором обозначены приоритетные задачи реализации налоговой политики по стабилизации национальной экономики и формирования благоприятной макроэкономической среды.

Ключевые слова: финансовая политика, налоговая политика, налоговая система, налоги, администрирование.

Summary. The synthesis of existing theoretical approaches to defining the essence of the concept of «tax policy». The process of interaction of tax policy. On the basis of current legislation studied the stages of development of tax policy. The author outlines the priorities for implementing fiscal policy to stabilize the national economy and a favorable macroeconomic environment.

Keywords: fiscal policy, tax policy, tax system, taxes, administration.

Податкова політика в сучасних умовах є необхідною умовою функціонування фінансової системи будь-якої держави. Призначення податкової політики, яка є базовою для забезпечення фіскальної функції податків, не лише в акумулюванні фінансових ресурсів до бюджету для того щоб держава виконувала покладені на неї функції, а й покращення інвестиційного клімату в Україні за рахунок спрощення податкової системи та адміністрування податків, що матиме позитивний вплив на економічне зростання, залучення інвестицій та створення нових робочих місць. Ефективність податкової системи в державі залежить від податкової політик яку проводить держава та механізму за допомогою вона реалізується на практиці.

Одним із головних інструментів регулювання економічних процесів в сучасних умовах виступає податкова політика. Ефективність податкової політики забезпечує подолання наслідків фінансової кризи, реалізацію програм довгострокового розвитку країни, зростання добробуту населення, покращення діяльності суб'єктів господарювання.

У вітчизняній фінансовій думці проблеми оподаткування знаходять своє відображення в працях українських учених О.Д. Василика, О.Д. Данілова, А.І. Крисоватого, В.М. Федосова, О.І. Опаріна, Г.О. П'ятаченко, С.І. Юрія та ін.

Незважаючи на значні наукові дослідження та теоретичні досягнення в податковій сфері її питання на сучасному етапі є гостро актуальним, а тому вимагає визначення стратегічних напрямків і завдань податкової політики щодо стабілізації і розвитку держави, а також методів досягнення високого рівня ефективності такої політики та її впливу на суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження підходів до визначення сутності податкової політики та етапів її становлення в сучасних умовах господарювання.

В Україні податкова політика є основою розвитку держави, зростання добробуту населення, утвердження нових соціальних стандартів. Податкова політика завжди була важливим знаряддям впливу на розвиток економіки і соціальної сфери. З її допомогою держава, розподіляючи і перерозподіляючи валовий внутрішній продукт, здійснює вплив на формування структури виробництва, результати господарювання, проведення соціальних перетворень. В сучасних умовах господарювання роль податкової політики значно підвищується, вона стає основним інструментом регулювання діяльності суб'єктів господарювання та держави.

В економічній літературі відсутні єдині підходи до трактування змісту податкової політики, вітчизняні науковці висувають різні концептуальні визначення, які наведено в таблиці 1.

Таким чином, узагальнивши наявні спектри трактувань щодо дефініції «податкова політика» ми вважаємо, що податкова політики — це сукупність заходів, прийомів та методів державного регулювання щодо адміністрування податків, які діють як важіль впливу на економічні, соціальні та стратегічні цілі країни та забезпечують цілеспрямовану діяльність держави щодо формування та використання державних фінансових ресурсів.

Податкова політика як складова фінансової політики держави є важливим інструментом впливу суб'єкта розподільчих відносин (органів державної влади — органи ДФС України) на об'єкт розподілу (податкова система) для досягнення конкретних цілей стабілізації та розвитку економіки держави. Схематично процес взаємодії всіх складових податкової політики можна зобразити у вигляді рисунка 1.

Таблиця 1

Спектр трактувань дефініції «Податкова політика»

Автор	Визначення
Федосов В.М., Опарін В. М., П'ятаченко Г.О.	«...діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків, зокрема з формування державних доходів за рахунок постійних і тимчасових джерел, встановлення видів податків, платежів, об'єктів, ставок, пільг, механізму зарахування»
Василик О.Д.	«...це сукупність заходів держави у сфері побудови податкової системи і мобілізації податків до бюджету»
Юрій С.І., Бескид Й. М.	«...діяльність держави в сфері встановлення, правового регламентування та організації збору податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів»
Данілов О.Д., Флісак Н.П.	«...складову частину економічної політики, яка базується на сукупності юридичних актів, що встановлюють види податків, зборів та обов'язкових платежів, а також порядок їх стягнення та регламентування»
Крисоватий А.І.	«...діяльність держави у сферах запровадження, правового регламентування та організації справлення податків та податкових платежів, які виступають знаряддям розподілу та перерозподілу частини ВВП та формування центральних фондів грошових ресурсів держави»

Джерело: складено автором за [1]

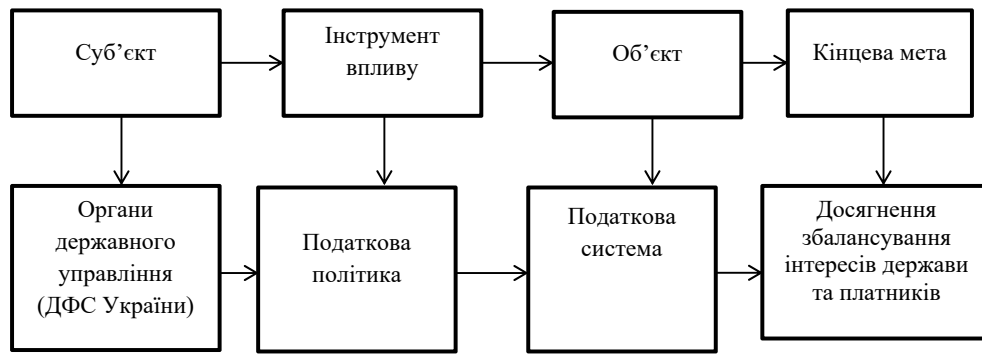


Рис. 1. Процес взаємодії складових податкової політики [розробка автора]

Узагальнення практики фінансових реформ в Україні у різні періоди її існування показує, що форми і методи впливу держави на економічні та соціальні процеси у суспільстві з часом модифікувалися. Аналіз основних економічних теорій щодо державного регулювання економіки показує, що сучасний етап їх розвитку характеризується гармонійним поєднанням державних і ринкових регуляторів.

Аналіз особливостей розвитку та реалізації податкової політики України [2, 3, 4] у системі державного регулювання економіки дозволив виокремити такі етапи її розвитку і характерні риси (рис. 2):

- етап становлення податкової політики (1991–1995 рр.) – значна заплутаність норм податкового законодавства; ухвалення першого Закону «Про систему оподаткування», формування системи місцевих податків і зборів, нестабільність податкової системи, значний податковий тиск, створення ДПС України;
- етап інституціоналізації податкової політики (1996–2000 рр.) – неефективне виконання фіскальної функції податків, удосконалення роботи ДПАУ, нестабільність законодавства, введення податку на прибуток підприємств, єдиного податку, прийняття нового закону України «Про систему оподаткування», (1998), становлення основних податків та механізмів їх нарахування та сплати;
- етап оптимізації податкової політики з метою подальшого та сталого економічного зростання (2001–2010 рр.) – функціонування підсистеми оподаткування юридичних і фізичних осіб, упорядкування системи прямого і непрямого оподаткування, ухвалення закону України «Про податок з доходів фізичних осіб»,

закону України «Про податок на прибуток підприємств» удосконалення техніки обчислення основних податків;

- етап удосконалення податкової політики для забезпечення економічної ефективності та соціальної справедливості (2011–2016 рр.) – прийняття ПКУ, закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи», закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році», оптимізація співвідношення між прямими та непрямими податками, оптимізація видів і ставок податків, підвищення рівня відповідальності платників податків за своєчасну та повну сплату податків, удосконалення порядку адміністрування податку.

Ретроспективне дослідження формування та реалізації податкової політики в Україні свідчить про її



Рис. 2. Етапи розвитку податкової політики України [розробка автора]

багатоплановість. Водночас для її ефективної реалізації повинен був сформуватися комплекс умов, що втілював би розвиток економічного середовища, позитивне усвідомлення та сприйняття її суб'єктами податкових відносин, нагромадження позитивного досвіду ринкових перетворень. З огляду на це головними завданнями має стати удосконалення податкового законодавства шляхом:

1. Внесення змін до Податкового кодексу України в частині:

- запровадження непрямих методів контролю за відповідністю доходів і витрат фізичних осіб;
- розширення бази оподаткування місцевих податків і зборів;
- упорядкування нормативного забезпечення управління державного мита та інших обов'язкових платежів, що встановлені іншими законодавчими актами України;

2. Адаптація податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу шляхом внесення до Податкового та Митного кодексів України змін, спрямованих на наближення положень національного законодавства до законодавства Європей-

ського Союзу з питань податку на додану вартість, акцизного податку та мита.

3. Зменшення податкових перешкод для закордонних інвестицій та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи і капітал шляхом проведення переговорів щодо міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування з іноземними державами та внесення змін до діючих договорів України, зокрема з Кіпром, Швейцарією, Люксембургом, Нідерландами.

4. Реформування Державної фіскальної служби України, що передбачатиме її підпорядкування Міністерству фінансів України, оптимізацію функцій та чисельності такої служби.

Таким чином, пріоритетним завданням здійснення податкової політики є забезпечення покращення інвестиційного клімату в Україні за рахунок спрощення податкової системи та адміністрування податків, що матиме позитивний вплив на економічне зростання, залучення інвестицій та створення нових робочих місць метою стабілізації національної економіки та формування сприятливого макроекономічного середовища.

Література

1. Богатирьова Є. М. Податкова політика: сутність та принципи формування / Є. М. Богатирьова // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2012. — № 10 (162). — С. 202–212.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] — режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII. [Електронний ресурс] — режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-19. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>

Піменова Марія Михайлівна

старший викладач, кандидат економічних наук

Університет митної справи та фінансів

Тристан Вікторія Романівна

студент

Університет митної справи та фінансів

Євтушенко Аліна Ігорівна

студент

Університет митної справи та фінансів

Пименова Мария Михайловна

старший преподаватель, кандидат экономических наук

Университет таможенного дела и финансов

Тристан Виктория Романовна

студент

Университет таможенного дела и финансов

Евтушенко Алина Игоревна

студент

Университет таможенного дела и финансов

Pimenova Mariia Mikhailovna

PhD in Economics

University of customs and finance

Tristan Victoria Romanovna

student

University of customs and finance

Yevtushenko Alina Igorevna

student

University of customs and finance

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СИСТЕМОЮ В УКРАЇНІ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ В УКРАИНЕ

THE WAYS TO IMPROVE FINANCIAL MECHANISM SYSTEM IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена механізму управління фінансовою системою в Україні. Проаналізовано державний бюджет, державний борг, коефіцієнт монетизації. Запропоновано заходи щодо вдосконалення механізму управління фінансовою системою в нашій державі.

Ключові слова: фінансова система, доходи, видатки, монетизація економіки, рівень ВВП.

Аннотация. Статья посвящена механизмам управления финансовой системой в Украине. Проанализированы государственный бюджет, государственный долг, коэффициент монетизации. Предложены меры по совершенствованию механизма управления финансовой системой в нашем государстве.

Ключевые слова: финансовая система, доходы, расходы, монетизация экономики, уровень ВВП.

Abstract. This article is devoted to the mechanism of Ukraine financial system operation. The state budget, public debt, monetization coefficient is analyzed. proposed measures to improve the management mechanism of the financial system in our country is proposed.

Keywords: financial system, income, expenses, economy monetization, the GDP level.

Вступ. Державі життєво важлива розвинена фінансова система. За допомогою неї розвивається економіка, від неї залежить економічний потенціал, вага держави на міжнародній арені.

Актуальність роботи. Фінансова система України не вирішує складних господарських, соціальних завдань на високому рівні. Саме тому створення ефективного механізму управління фінансовою системою України потребує нових наукових досліджень, глибокого аналізу причин і наслідків створення та використання фондів фінансових ресурсів.

Метою статті є дослідження фінансової системи України, пропонування шляхів вдосконалення механізму управління фінансовою системою в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблеми фінансової системи досліджували: М.І. Карлін, О.Р. Романенко, Е.І. Греків, І.Я. Чугунов, В.Л. Андрущенко, І.В. Бураковський, З.С. Варналій, О.Д. Василик та інші. Проте багатогранність проблеми вимагає нових наукових досліджень.

Перш за все, фінанси – це досить складна економічна категорія. Це той самий первинний фундамент, на якому будується організація як підприємницької, так і державної діяльності. Загалом фінанси проявляються у потоках коштів під час їхнього руху у фінансових відносинах. Також вони беруть активну участь в акумуляції та використанні грошових засобів на основі розподілу й перерозподілу ВВП і національного доходу. Фінанси функціонують безпосередньо через фінансову систему.

Основним елементом фінансової системи України є Державний бюджет. Він бере участь у формування і перерозподілі національного багатства країни. Динаміку доходів і витраток бюджету України показано в таблиці 1.

З таблиці 1 видно, що витатки завжди перевищують доходи і в країні спостерігається постійний

дефіцит бюджету. З метою підвищення доходності державного бюджету постійно зростає податкове навантаження, що не завжди має обґрунтований і раціональний характер та не завжди відповідає принципу соціальної справедливості. Крім зростаючого податкового навантаження, дефіцит бюджету фінансується за рахунок зовнішніх запозичень.

Бачимо у таблиці 2, обсяг державного боргу дещо зменшився в останні роки за рахунок реструктуризації, але залишається великим.

Основною перешкодою в сфері провадження бюджетної політики є такий рівень витраток, що абсолютно не відповідає дохідній частині бюджету. Фінансова політика України має враховувати реальні фінансові ресурси, основним джерелом яких є валовий внутрішній продукт. Держава має зробити економічно доцільний вибір пріоритетних галузей, які в основному формують дохідну частину державного бюджету.

Одним із оціночних показників фінансової системи є ВВП. Україна на шляху євроінтеграції прагне приєднатися до високорозвинених країн світу та вступити в Євросоюз. Але якщо порівняти в динаміці рівні ВВП в Україні та в деяких країнах-членах ЄС, виявляється що Україна помітно відстає в своєму розвитку. Динаміка річного номінального ВВП наведена в таблиці 3.

Як видно з таблиці 3, рівень ВВП в країнах членах ЄС має в десятки разів вищий показник, ніж в Україні. Така вагома різниця обумовлена перш за все нестабільністю економічних процесів, низьким рівнем виробничого потенціалу, низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів на світовому ринку.

Під монетизацією економіки розуміється найважливіша об'єктивна характеристика економічної системи, що відображає її насиченість ліквідними активами, здатними виконувати такі функції, як засіб обігу та платежу і визнаними в якості грошей [1, с. 61].

Таблиця 1

Державний бюджет України з 2008 по 2015 роки (в млн грн)

Рік	Доходи		Витрати		Кредитування		Сальдо	
		% ВВП		% ВВП		% ВВП	(дефіцит бюджету)	% ВВП
2008	231686,3	24.44%	241454,5	25.47%	2732,5	0.29%	-12500,7	-1.32%
2009	209700,3	22.96%	242437,2	26.54%	2780,3	0.30%	-35517,2	-3.89%
2010	240615,2	22.23%	303588,7	28.04%	1292,0	0.12%	-64265,5	-5.94%
2011	314616,9	23.90%	333459,5	25.33%	4715,0	0.36%	-23557,6	-1.79%
2012	346054,0	24.56%	395681,5	28.08%	3817,7	0.27%	-53445,2	-3.79%
2013	339180,3	23.31%	403403,2	27.73%	484,7	0.03%	-64707,6	-4.45%
2014	357084,2	22.79%	430217,8	27.46%	4919,3	0.31%	-78052,8	-4.98%
2015	534694,8	27.01	576911,4	29.14%	2950,9	0.15%	-45167,5	-2.28%

Джерело: складено авторами на основі [2]

Таблиця 2

Державний та гарантований державою борг України (млрд дол. США)

	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.08.2016
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	59,22	64,50	73,16	69,81	65,51	66,59
Державний борг	44,72	49,95	60,08	60,06	55,59	57,19
Гарантований державою борг	14,50	14,55	13,08	9,75	9,92	9,40

Джерело: складено авторами на основі [7].

Процес монетизації економіки характеризують показником рівня монетизації, який розраховують як відношення грошового агрегату М2 до номінального ВВП і виражають у відсотках. Це обумовлено тим, що в більшості країн у монетарній статистиці основним грошовим агрегатом є агрегат М2.

У кожній країні процес монетизації має свої особливості, обумовлені специфікою національних грошових систем і характером економіки, а тому і рівні монетизації істотно відрізняються. Діапазон коливань коефіцієнта монетизації становить від 10–20% у країнах що розвиваються, до 250–300% – в країнах з розвинутим ринком [3, 12].

Як свідчать результати проведеного аналізу, протягом 2002–2012 рр. рівень монетизації економіки України постійно підвищувався і в 2013 р. склав 62,48% (табл. 4). Разом з тим слід зазначити, що цей процес відбувався нерівномірно, що знайшло відображення в різких коливаннях обсягів і динаміки грошових агрегатів, в неузгодженості темпів їх приросту між собою, а також в незбалансованості динаміки грошових агрегатів з динамікою ВВП і номінальних доходів населення.

Можна зробити висновок про те, що грошова система є нестабільною, а грошовий обіг характеризується нестійкістю і внутрішньою незбалансованістю.

Для вдосконалення фінансового механізму управління фінансовою системою в Україні, ми можемо

звернутися до зарубіжного досвіду виходу з кризи інших країн. Наприклад, у період фінансової кризи 2007–2009 рр., уряд Великобританії розробив стратегію розвитку, основними напрямками якої стали: реалізація сценарію відновлення макроекономічної стабільності, що поєднує тверду фінансову й м'яку монетарну політику, запропонований урядом в 2010 році; акцентування уваги на структурні й інституціональні перетворення в економіці.

Ці два напрями тісно пов'язані між собою. Фінансова стабілізація – необхідна умова зміни моделі економічного росту в країні. У свою чергу, модернізація економіки, реорганізація її інститутів допомагають рішенню проблеми фінансової стабілізації.

Уряд Франції вдався до прямої допомоги бюджетно-формуєчих компаній на умовах збереження масштабів виробництва, робочих місць і зниження винагород топ-менеджменту. Так, уряд надав фінансову підтримку найбільшим автовиробникам країни – альянсу PSA Peugeot Citroen і Renault. Корпорації отримали кошти в розмірі 6 млрд євро під 6–7%, тоді як ставки банків становили 11–12%. В обмін виробники дали гарантію не закривати заводи та відмовитися від скорочення співробітників на час виплат за кредитом.

Аналогічні заходи були прийняті й у Німеччині: була надана пряма підтримка мюнхенському іпотеч-

Таблиця 3

Порівняння рівнів ВВП в країнах Європи

Рік	Україна		Франція		Іспанія		Італія		Німеччина	
	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%
2008	179,9	+25,7	2923,5	+0,2	1634,9	+1,1	2390,7	-1,1	3752,4	+1,1
2009	117,2	-34,9	2693,8	-2,9	1499,1	-3,6	2185,2	-5,5	3418,0	-5,6
2010	136,4	+16,4	2646,9	+2,0	1431,7	0,0	2125,2	+1,7	3417,3	+4,1
2011	163,2	+19,6	2862,5	+2,1	1487,9	-1,0	2276,2	+0,6	3757,5	+3,7
2012	175,8	+7,7	2681,4	+0,2	1339,9	-2,6	2072,8	-2,8	3539,6	+0,4
2013	183,3	+4,3	2808,5	+0,6	1369,3	-1,7	2130,3	-1,7	3745,3	+0,3
2014	131,8	-28,1	2829,2	+0,3	1381,3	+1,4	2138,5	-0,3	3868,3	+1,6
2015	90,6	-31,3	2421,7	+1,2	1199,1	+3,2	1814,8	+0,8	3355,8	+1,7

Джерело: складено авторами на основі [9].

Таблиця 4

Рівень монетизації економіки й основні макроекономічні показники в Україні в 2002–2015 рр.

Роки	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції, %	Дефлятор ВВП, %	Рівень монетизації економіки, %	Темп приросту М2, %
2002	5,2	- 0,6	5,1	19,01	42,4
2003	9,6	8,2	8,0	29,91	46,9
2004	12,1	12,3	15,1	32,00	32,7
2005	2,7	10,3	24,5	43,74	53,9
2006	7,3	11,6	14,8	47,67	34,3
2007	7,9	16,6	22,7	54,43	50,9
2008	2,3	22,3	28,6	54,06	31,0
2009	- 14,8	12,3	13,0	53,08	- 5,4
2010	4,1	9,1	13,8	54,52	23,1
2011	5,2	4,6	15,7	51,79	14,2
2012	- 2,5	- 0,2	7,2	55,08	13,1
2013	0	- 0,3	7,9	62,48	17,5
2014	-28,1	24,9	16,3	61,00	-14,0
2015	-31,3	43,3	38,5	50,00	-9,8

Джерело: складено авторами на основі [4].

ному банку Nuro Real Estate Holding AG, що працює на ринку нерухомості.

Уряд Нідерландів підготував пакет антикризових заходів, націлений на стабілізацію в наступних сферах: трудова діяльність, інновації й розвиток, інфраструктура й будівництво, ліквідність компаній, відновлення державних фінансів. Він вважає за необхідне в умовах кризи інвестувати кошти в розвиток інноваційних технологій, промисловості, енергетики й охорони навколишнього середовища, тому що успішний розвиток цих сфер впливає на економіку й суспільство в цілому. За підтримки Міністерства з економічних питань організована програма SenterNovem [5], покликана стимулювати стійке економічне зростання за допомогою організації комунікації й обміну знаннями між ринком і урядом на національному й міжнародному рівнях.

Пом'якшення монетарної політики й надання ліквідності фінансовим організаціям є традиційним інструментом боротьби з фінансовою нестабільністю в розвинених країнах, тому в кризових умовах саме ці заходи були використані в першу чергу. Вони включали розширення дисконтного вікна та зниження процентних ставок. Як і у випадку розвинених країн, більшість країн, що розвиваються, проводили зниження процентних ставок.

Ключовим є питання про те, у якому ступені й у відношенні до чого заходи монетарного стимулювання були ефективними. Всебічні дослідження МВФ і Банку міжнародних розрахунків [6; 7] показали, що результатом таких заходів стало зниження спредів

на міжбанківських ринках, скорочення волатильності і спредів на валютних ринках. Аналіз показує, що пакети стимулюючих заходів істотно розрізнялися між собою не тільки за загальними розмірами, але й за структурою. Як приклад приведемо опис ряду антикризових фіскальних пакетів: США та Японії.

Антикризовий план США – American Recovery and Reinvestment Act, ARRA. Заявленими цілями ARRA були: збереження й створення нових робочих місць, підтримка найбільш уразливих верств населення, модернізація інфраструктури й інвестиції в «зелені» технології. Аналіз положень ARRA показує, що біля третини обсягу фіскального стимулювання доводилося на пряму фінансову допомогу безробітним і найменш забезпеченим шарам суспільства. Подібні заходи, як правило, відрізняються найбільшим фіскальним мультиплікатором через низьку схильність до заощаджень у таких груп населення. Інша третина фіскального пакета була спрямована на підтримку освіти й охорони здоров'я. Інвестиції в інфраструктуру й «зелені» технології становили близько 15%.

Японська фінансова система не відчувала напередодні кризи проблем, подібних тим, що були характерні для американської та європейської: власна кредитна «бульбашка» була надута у Японії наприкінці 1980-х рр. в секторі не фінансових підприємств і до моменту початку світової фінансової кризи в цілому вже «розчинилась». Японські корпорації в ході нової кризи труднощі відчували, але ці труднощі пов'язані були скоріше із глобальним скороченням попиту, але не з фінансуванням. Судячи з тенденцій основних по-

казників у період світової фінансової кризи, фінансова політика Японії була серйозно обмежена необхідністю зберегти доходи від експорту товарів і капіталів. Так, сам факт існування величезних золотовалютних резервів є альтернативою внутрішнім інвестиціям, а необхідність збереження їхньої вартості — альтернативою їхнього використання в емісійних механізмах фінансування бюджетного дефіциту. Нарощування державного боргу в тих же цілях альтернативно росту експорту, тому що пов'язане з неминучим зміцненням ієні, і через це також обмежується, однак саме це джерело фінансування бюджетних антикризових заходів Японія зберігала як основний.

У цілому можна відмітити, що прийняті в кризовий період програми підтримки економіки й фінансового сектора в більшості країн досягли своїх цілей:

вдалося запобігти масштабному колапсу банківської системи, обмежити спад у реальному секторі, запобігти різкому зниженню рівня життя. Однак при цьому, для деяких країн у середньостроковій перспективі, наслідки їхньої реалізації можуть стати одним з викликів їх стійкому розвитку. Важливим елементом успішної реакції на такі виклики є правильна координація фіскальної й монетарної політики — наприклад, як показує історичний досвід, фіскальна консолідація може мати стимулюючий ефект при збереженні м'якої монетарної політики, що обумовлює, зокрема, інтерес таких провідних економік, як США й Великобританія, до подібної стратегії.

Таким чином, застосувавши запропоновані заходи, адаптувавши їх до сучасних умов України, можливо досягнути успішного вирішення існуючих проблем.

Література

1. Греков И. Е. О совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обоснование ее оптимального уровня / И. Е. Греков // Финансы и кредит — 2007. — № 11. — С. 60–70.
2. Звіт про виконання Державного бюджету за 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
3. Новые вызовы для денежно-кредитной политики в современных условиях: в 2-х кн. Кн. 2: Взгляд из Украины / под ред. акад. НАНУ В. М. Гейца, чл.-корр. НАНУ А. А. Гриценко; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозирова. — К., 2012. — С. 360.
4. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс]: Огляд банківського сектору / Національний Банк України. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=37585678>
5. Офіційний сайт NL агентства — підрозділу міністерства економіки Нідерландів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://english.agentschapnl.nl/home/about-nl-agency>
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org>
7. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bis.org>
8. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
9. World Development Indicators | World DataBank / The World Bank [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.databank.worldbank.org>

Подчернов Олег Александрович

магістр

Київський національний університет технологій та дизайну

Подчернов Олег Александрович

магістр

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Podchernov O.

magistr

Kiev National University of Technology and Design

ДІАГНОСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

ДИАГНОСТИКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

DIAGNOSTICS COMPANIES SOLVENCY IN CRISIS

Анотація. Розглянуті методичні положення діагностики рівня платоспроможності підприємства. Визначати негативні чинники впливу на рівень платоспроможності підприємства.

Ключові слова: діагностика, платоспроможність, ліквідність, криза.

Анотация. Рассмотрены методические положения диагностики уровня платежеспособности предприятия. Определены отрицательные факторы влияния на уровень платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: диагностика, платежеспособность, ликвидность, кризис.

Summary. Methodical provisions diagnostic level of solvency of the enterprise. Identified negative factors influence the level of solvency of the enterprise.

Keywords: diagnostics, solvency, liquidity crisis.

Актуальність теми дослідження. Платоспроможність є важливою характеристикою діяльності підприємства та являє собою здатність зберігати фінансово рівноважний, конкурентний стан суб'єкта господарювання сьогодні та в перспективі, постійно реагуючи та адаптуючись до внутрішніх та зовнішніх чинників в актуальних ринкових умовах. Тому діагностика платоспроможності підприємства є вельми актуальною проблемою у сфері фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині економічні наукові джерела містять значну кількість методичних підходів щодо оцінки платоспроможності вітчизняних підприємства. Серед авторів цих методик слід виділити: М. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинця, Є. В. Мних, Г. В. Савицьку, М. Г. Чумаченка та інших. Аналіз наукових праць засвідчив, що більшість авторів недостатньо уваги приділяють практичним аспектам трактування результатів оцінки платоспроможності, особливо при визначенні впливу на неї кризових явищ.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження комплексної оцінки та обґрунтування ефективних інструментів управління рівнем платоспроможності підприємства в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Економічна діагностика — це процес розпізнавання й визначення кризових явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної підприємницької діяльності.

Основним завданням економічної діагностики є виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на фінансову стійкість підприємства в цілому чи окремих аспектів його платоспроможності, кредиторської спроможності, інвестиційної привабливості тощо [1].

Більшість вітчизняних науковців під платоспроможністю підприємства розуміють його спроможність в будь-який момент за своїми поточними зобов'язаннями розрахуватися ліквідними активами [2, 3, 4, 5].

Розглядаючи теоретичні аспекти даної проблеми, окремі науковці ототожнюють поняття ліквідності та платоспроможності. Загалом погоджуючись з таким підходом, слід зазначити на наявності певних відмінностей у цих категоріях. На відміну від ліквідності, платоспроможність підприємства характеризує його здатність проводити розрахункові операції виключно грошовими коштами.

Для здійснення діагностики платоспроможності варто застосовувати методи, що використовуються на практиці і дозволяють приймати ефективні управлінські рішення.

Для оцінки платоспроможності підприємства здійснюється процедура порівняння платіжних засобів і зобов'язань за джерелами формування фінансових ресурсів. Такий поділ активів і фінансових ресурсів щодо окремих груп платіжних засобів і зобов'язань підприємства для оцінки платоспроможності не є постійним і змінюється виходячи з конкретних економічних умов господарювання.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо при порівнянні абсолютних величин його активів і фінансових ресурсів виконуються такі умови:

$$A_1 \geq Z_1; A_2 \geq Z_2; A_3 \geq Z_3; A_4 \leq Z_4$$

Якщо на підприємстві виконуються перші три умови, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується й остання умова, оскільки це свідчить про наявність у підприємства власних оборотних активів, які забезпечують його фінансову стійкість. Невиконання однієї з перших трьох умов указує на те, що фактична платоспроможність відрізняється від нормативної.

Дослідження співвідношень активів і зобов'язань ТОВ «СушияR» свідчить про те, що підприємство не виконує нормативні умови платоспроможності. При цьому нестача платіжних засобів по одній групі компенсується їх надлишком по іншій групі лише вартісною величиною. Однак менш ліквідні платіжні засоби не можуть замінити більш ліквідні.

В основу методики розрахунку рівня платоспроможності суб'єктів господарювання покладено співвідношення фінансових ресурсів, розміщених, відповідно, в абсолютно-, швидко- і повільноліквідні об'єкти платіжних засобів до поточних зобов'язань.

$$An = \frac{A_1}{Z_1}; Pn = \frac{A_1 + A_2}{Z_1}; Zn = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{Z_1},$$

де An , Pn , Zn — відповідно величина абсолютної, проміжної і загальної платоспроможності.

$$An_{2013} = \frac{1310,4}{40907,2} = 0,03$$

$$An_{2014} = \frac{1449,2}{58099,7} = 0,02$$

$$An_{2015} = \frac{2402,3}{119080,6} = 0,02.$$

Абсолютна платоспроможність показує, яку частину платіжних зобов'язань підприємство може погасити негайно. Теоретично достатнім значенням для абсолютної платоспроможності є співвідношення 0,2:1,0. На практиці фактичні середні значення показників платоспроможності бувають значно нижчими, але це ще не дає підстави робити висновок про неможливість підприємства негайно погасити свої зобов'язання, бо мало ймовірно, щоб усі його кредитори одночасно пред'явили йому свої боргові вимоги та ще й в грошовій формі.

$$Pn_{2013} = \frac{1310,4 + 2686,0}{40907,2} = 0,10$$

$$Pn_{2014} = \frac{1449,2 + 8405,2}{58099,7} = 0,17$$

$$Pn_{2015} = \frac{2402,3 + 13068,6}{119080,6} = 0,13$$

Проміжна платоспроможність за смисловим значенням аналогічна загальній платоспроможності, тільки обчислюється для вузького кола платіжних засобів ($A_1 + A_2$), коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину — товарні запаси. Щодо оцінки якості величини цього показника, то слід звернути увагу на стан дебіторської заборгованості підприємства відносно можливості її погашення боржниками.

Орієнтованим значенням показника вважається рівень від 0,5 до 1,0, але для цього показника кожне підприємство теж встановлює самостійно норматив, виходячи з умов діяльності.

$$Zn_{2013} = \frac{1310,4 + 2686,0 + 10590,5}{40907,2} = 0,36$$

$$Zn_{2014} = \frac{1449,2 + 8405,2 + 14106,9}{58099,7} = 0,41$$

$$Zn_{2015} = \frac{2402,3 + 13068,6 + 13981,5}{119080,6} = 0,24$$

Загальна платоспроможність показує, скільки гривень всіх платіжних засобів ($A_1 + A_2 + A_3$) підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Отже, якщо платіжні засоби перевищують поточні зобов'язання, підприємство вважається платоспроможним. В економічній літературі наводиться теоретичне значення величини загальної

платоспроможності — від 1,0 до 2,0. Проте це лише орієнтовне значення, яке вказує критичну мінімальну величину показника, а не його точне нормативне значення. Фактично на підприємствах величина нормативного значення показника може суттєво відрізнятися, оскільки вона відбиває структуру активів і пасивів, що змінюється залежно від виду економічної діяльності.

Якщо на підприємстві відношення всіх платіжних засобів до поточних зобов'язань нижче від 1,0, це є свідченням високого фінансового ризику, оскільки підприємство не в змозі оплатити свої борги.

Співвідношення 1: 1 свідчить про рівність платіжних засобів і поточних платіжних зобов'язань. Але, зважаючи на різний рівень ліквідності платіжних засобів, можна вважати, що не всі їх види будуть негайно реалізовані, а тому виникає загроза для фінансової стабільності підприємства.

Якщо значення платоспроможності значно перевищує співвідношення 1,0, то можна зробити висновок, що підприємство має значні оборотні активи, сформовані завдяки власним фінансовим ресурсам. З позиції кредиторів підприємства такий варіант формування оборотних активів є найбільш прийнятним. Проте, з погляду підприємства, значне накопичення товарних запасів на підприємстві, відвернення грошей у дебіторську заборгованість може розглядатись як незадовільне управління активами.

Зіставлення найбільш ліквідних платіжних засобів (A_1, A_2) з найбільш терміновими платіжними зобов'язаннями (Z_1, Z_2) дає змогу оцінити поточну платоспроможність.

Порівняння платіжних засобів, що мають повільну ліквідність (A_3) з довгостроковими зобов'язаннями, відображає перспективну платоспроможність.

Однак, аналіз рівня платоспроможності підприємств за такою кількістю показників і одночасним їх порівнянням з відповідними нормативними величинами дещо ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень, а в окремих випадках може внести певну плутанину. Для вирішення цієї проблеми необхідно додатково розраховувати інтегральний показник платоспроможності.

Інтегральний показник платоспроможності формується як сумарний (синтетичний) рівень відносних величин, одержаних від порівняння фактичних значень абсолютної, проміжної і загальної платоспроможності з їх еталонними рівнями. В економічній літературі і в нормативних документах для цих показників визначені теоретично достатні значення рівнів, відповідно: 0,2, 0,5 і 1,0. Виходячи з цього, алгоритм розрахунку інтегрального показника платоспроможності (I_n) буде наступним:

$$I_n = \frac{K_{an}}{0,2} + \frac{K_{pn}}{0,5} + \frac{K_{zn}}{1,0}$$

Нормативна величина показника має значення $>3,0$, що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак.

Аналіз рівня платоспроможності підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Платоспроможність ТОВ «СушияR»
за поточними зобов'язаннями**

Періоди	Платоспроможність			Інтегральний показник платоспроможності
	абсолютна (A_n)	проміжна (P_n)	загальна (Z_n)	
2013	0,03	0,10	0,36	0,71
2014	0,02	0,17	0,41	0,85
2015	0,02	0,13	0,24	0,60

Як видно з табл. 1, на кінець поточного періоду показник загальної платоспроможності погіршився і не відповідає нормативному значенню, тобто підприємство не має можливості оплатити поточні зобов'язання. На кожен гривню поточних зобов'язань підприємства припадає лише 24 коп. платіжних засобів.

Значення показника проміжної платоспроможності збільшилось за поточний період на 3 коп. і свідчить, що на кінець періоду підприємство мало можливість сплатувати свої борги за рахунок наявних грошових коштів і очікуваних надходжень від дебіторської заборгованості в межах діючого нормативу.

Абсолютна платоспроможність, як на початок (3 коп.), так і на кінець (2 коп.) аналізованого періоду є меншою, ніж нормативне значення. На кінець періоду підприємство за рахунок наявних грошових коштів спроможне погасити лише 2% платіжних зобов'язань. Водночас, можна говорити про негативну тенденцію до збільшення величини цього показника.

В цілому, негативні зміни в показниках платоспроможності підтверджуються погіршенням величини інтегрального показника на 0,11 пункти.

Висновки. Проведені розрахунки допомагають підприємству визначати негативні чинники впливу на рівень платоспроможності підприємства. Платоспроможність є складовими оцінювання фінансового стану та визначення загрози банкрутства підприємства. У подальших дослідженнях варто спрямувати увагу на визначення впливу рівня платоспроможності суб'єкта господарювання в поточному періоді на ймовірність банкрутства в майбутньому.

Література

1. Адлер О. О. Економічна діагностика: практикум / Адлер О. О. — Вінниця: ВНТУ, 2012. — 91 с.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.; За заг. ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 27-е, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 412 с.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник. — К.: Центр навч. літератури, 2003. — 412 с.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. посіб. / Г. В. Савицька. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2007.
5. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / М. А. Болюх [та ін.]; ред. М. Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. — 2 вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 555 с.

Полчанинова Ирина Леонидівна

к.е.н., доцент кафедри туризму і готельного господарства

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Тамчі Аліна Іванівна

магістрант

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Полчанинова Ирина Леонидовна

к.э.н., доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Тамчи Алина Ивановна

магистрант

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Polchaninova Irina L.

PhD, Associate professor of Department of Tourism and Hospitality Management

O.M. Beketov National University of Urban Economy

Tamchy Alina I.

graduate student

O.M. Beketov National University of Urban Economy

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

THEORETICAL BASES OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL RECREATIONAL COMPLEX

Анотація. У статті запропоновано концептуальні положення щодо забезпечення ефективного розвитку територіального рекреаційного комплексу (ТРС), в яких виділено фактор доступності послуг, рівень сервісу, взаємний вплив організаційних, економічних, соціальних та інституційних процесів, які разом включені в реформаційний процес. Сформульовано системні заходи перебудови технології управління ТРС.

Ключові слова: територіальний рекреаційний комплекс, фактори розвитку, управління розвитком.

Аннотация. В статье предложены концептуальные положения обеспечения эффективного развития территориального рекреационного комплекса (ТРС), в которых выделены фактор доступности услуг, уровень сервиса, взаимное влияние организационных, экономических, социальных и институциональных процессов, которые вместе включены в реформационный процесс. Сформулированы системные меры перестройки технологии управления ТРС.

Ключевые слова: территориальный рекреационный комплекс, факторы развития, управление развитием.

Summary. In the article the conceptual provisions to ensure the effective development of territorial regional recreation complex (TRS) is proposed. The factor affordability, quality service, mutual influence organizational, economic, social and institutional processes is highlighted. Systemic measures of restructuring management technology of TRS is formed.

Keywords: territorial recreation complex, factors of development, development management.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Україна, в умовах історичного розвитку на даний час має застарілу й неконкурентоздатну на світових ринках структуру економіки, в якій переважає рудно-металургійне виробництво, хімічна промисловість, важке машинобудування і високовитратне сільське господарство [1]. Розвинуті ж країни, перебудовуючи структуру економіки на інноваційних основах, віддають пріоритет розвитку сфери послуг, і в деяких з них ця складова сучасної економіки вносить головний вклад у ВВП.

Своє місце в структурі послуг займає рекреаційна галузь, яка характеризується не тільки високою економічною віддачою від вкладених капіталів, але й постійно зростаючим попитом на ці послуги [2]. В Україні національний рекреаційний комплекс забезпечує лише 2,5% ВВП, тоді як потенціал країни в сфері розвитку рекреації значно більший [3]. Протиріччя між наявним потенціалом України в цій сфері економічної діяльності і реальною ситуацією незадовільного використання цього потенціалу як раз і обумовлюють актуальність і значимість наукових досліджень в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В даний час напрямки теорії управління, що займаються проблемами управління сталим розвитком рекреації відносно нові і знаходяться в процесі становлення. Теоретичні основи розвитку рекреаційних регіонів викладені в роботах таких зарубіжних авторів як Б. Арчер, Р. Бентлі, Р. Девідсон, Х.В. Опашовські, В. Фрейер, Д. Флетчер. Однак, результати їх досліджень потребують адаптації до вітчизняної специфіки. У працях українських науковців, що займаються проблемами розвитку вітчизняної рекреаційної індустрії, розроблені принципи перетворення рекреаційної сфери в ринковій економіці [4], позначені аспекти реформування та оновлення механізму управління [5]. Найбільш значущі результати досліджень взаємодії рекреаційної індустрії та економіки регіону представлені в роботах О.О. Бейдика, О.І. Гулич, Л.С. Гринів, Н.М. Герасимчук, І.М. Писаревського, Т.І. Ткаченко, В.К. Федорченко, Л.М. Черчик, С.Ю. Цьохла та ін.

Незважаючи на широкий спектр вивчення проблем стратегічного управління розвитком регіонів, проблема управління економікою рекреаційних комплексів на регіональному рівні не знайшла всебічного висвітлення в дослідженнях сучасних науковців-регіоналістів.

Метою статті є дослідження теоретичних управління соціально-економічним розвитком рекреаційного комплексу на регіональному рівні для розробки рекомендацій щодо його перебудови і вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теоретична база (або платформа), що формує вихідні позиції управління розвитком рекреаційного комплексу включає в себе досить важливі й необхідні положення.

Перше з них — це характерна специфіка рекреаційної діяльності, чи рекреаційної індустрії. Зі специфіки відмітимо — особливість розміщення та проживання в тимчасовому режимі. Споживач рекреаційних послуг формує вимоги до їх якості, рекреаційний об'єкт зобов'язаний їх задовольнити та отримати вигоду (економічну) від своєї діяльності [6]. Звідси перший теоретичний принцип: клієнт (споживач) і постачальник послуг (рекреаційний заклад) знаходяться в постійному режимі взаємодії ті взаємовідповідальності, причому на ринкових, громадянських, нормативно-організаційних і культурно-ментальних засадах.

Друге — науковий інноваційний підхід. Головне положення можна сформулювати так: час змінює виробничу базу розміщення, умови обслуговування, вимоги клієнта і це робить систему «рекреаційний заклад — клієнт» динамічною в прогресивному напрямку. Діє закон оновлення, модифікації, розширення спектру послуг, підвищення якості обслуговування. Вірні орієнтири можуть забезпечити тільки системні наукові дослідження, без яких збільшується ризик кризи, похибок, невідповідності тощо. Звідси принцип — постійного наукового пошуку шляхів, методів і норм розвитку.

Третє — розвиток потребує застосування нових ефективних інструментів управління, серед яких: стратегічне планування та стратегічний менеджмент, організаційна перебудова (кластери, мережі), інституційне забезпечення (норми й правила). Таким чином для ТРК в лідери виходять — практика розробки стратегій, система інституційних норм, організаційно-економічне перепроєктування.

Четверте — управління та економіка підвищують свою результативність за рахунок зменшення рівня невизначеності й досягнення збалансованості при взаємодії учасників. Звідси — розвиток інформаційних систем, збалансованої системи показників, культура відносин в структурі (влада, бізнес, конкуренти, споживачі). В основі прийняття рішень і відпрацювання поведінки в навколишньому середовищі — системний аналіз (маркетинговий, інноваційний, фінансовий, соціальний тощо).

П'яте — в умовах динамічних змін в економіці та соціумі успіх «знаходить тих», хто раніше і більш грамотно опанував новими знаннями і виробляє в собі систему нового економічного мислення (НЕМ). В нові НЕМ — економічний аналіз, економічна політика

(в т.ч. цінова), розуміння пріоритету якості обслуговування, стратегічний менеджмент, культура ведення бізнесу та взаємовідносин, економічна відповідальність, практика постійного навчання і використання позитивного досвіду.

Шосте — орієнтація на тенденції і процеси зі світового і власного досвіду, які вже добре себе зарекомендували — сітьові моделі, кластери, інтеграційні процеси в цілому, процеси інноваційного розвитку, механізм забезпечення стійкості рекреаційних закладів, сталого розвитку, рекламної діяльності тощо. Тому в теоретичному плані важливо виходити з позицій: процесної логістики, і побудови інтеграційних моделей взаємодії, а для цього використовуються: операційні прийоми, економічне проектування, моніторингові системи, багатоваріантні контрактні відносини.

Виходячи з наведених ключових оцінок науково-теоретичної логіки щодо управління розвитком ТРК сформулюємо основні положення перебудови рекреаційний закладного комплексу на регіональному рівні.

1. ТРК є затребуваний, соціально значимий об'єкт регіональної економіки, який має відпрацювати свою ексклюзивну програму розвитку на апробованих позиціях рекреаційної справи: специфіка, економічний механізм, організаційна перебудова, інноваційна стратегія, нова культура обслуговування та ін.

2. ТРК є структурою регіону та має широке коло зв'язків з іншими регіональними системами, в зв'язку з чим неминуче ставить і вирішує завдання інтеграції

в регіоні, регуляторної політики, інформаційного обміну.

3. Внутрішнє завдання — опанування НЕМ і культурою обслуговування міжнародного рівня, підвищення готовності до реформ і доступності послуг.

4. Розвиток потребує інвестицій і має базуватися на концептуальній інвестиційній моделі, в якій: різні джерела інвестицій, допустимі ризики, сприятливий інвестиційний клімат і виважені економічні розрахунки інноваційних програм і витрат на реформи.

Висновки. В теоретичному підході до управління розвитком ТРК виділено шість принципів положень, що становлять інтеграційну основу його оргмеханізму. До таких віднесені — специфіка місії рекреаційної галузі, інноваційний підхід до розвитку, необхідність застосування новітніх інформаційних технологій, системний аналіз і проектне виконання програм розвитку, освоєння кадрами основ нового економічного мислення, адаптація до своїх умов кращих моделей світового досвіду. З інструментарію управління розвитком особливе значення рекомендується приділяти стратегічному плануванню. На відміну від прийнятих моделей розбудови стратегії (аналіз ситуації, оцінка потенціалу, стратегічні орієнтири) в статті запропоновано розширити таку технологію за рахунок процесного підходу, в якому в центр уваги ставиться виробничий процес, а доповнюють його шість інших процесів: фінансово-економічний, інвестиційний, системно-інформаційний, рекламно-іміджевий, організаційно-управлінський, забезпечення якісного сервісу.

Література

1. Гулич О.І. Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і курортних центрів / О.І. Гулич, Л.С. Гринів, Н.М. Герасимчук / НАН України, ІРД — Львів. 2007. — 52 с.
2. Ткаченко Т.І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. — 2-ге вид., випр. та доповн. — К.: КНТЕУ, 2009. — 463 с.
3. Бейдик О.О. Методологія та методика аналізу рекреаційно-туристських ресурсів України: дис... д-ра геогр. наук: 11.00.02 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2004.
4. Цьохла С.Ю. Стратегія економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери: автореф. дис. д-ра екон. наук 08.00.03 / С.Ю. Цьохла / Донецький національний університет економіки й торгівлі ім. М.М. Туган-Барановського. — Донецьк, 2009. — 28 с.
5. Черчик Л.М. Механізми формування та регулювання міжгалузевих зв'язків у рекреаційному комплексі регіону [Текст]: монографія / Л.М. Черчик, І.П. Милько; Луц. Нац. Техн. Ун-т. — Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. — 160 с.: рис., табл. — Бібліогр.: с. 143–159.
6. Туризм і місто: аналіз проблем, тенденцій та моделювання розвитку: монографія / [В.В. Абрамов та ін.]; за ред. І.М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2012. — 208 с.

Постернак Ірина Михайлівна,

*к.т.н., доцент, доцент кафедри організації будівництва та охорони праці,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Постернак Сергій Олексійович,

*к.т.н., доцент, технічний спеціаліст,
ПП «Композит» м. Одеса*

Постернак Ирина Михайловна,

*к.т.н., доцент, доцент кафедры организации строительства и охраны труда,
Одесская государственная академия строительства и архитектуры*

Постернак Сергей Алексеевич,

*к.т.н., доцент, технический специалист,
ЧП «Композит» г. Одесса*

Posternak Irina Mihajlovna

PhD, Associate Professor,

*the Associate Professor of department of the Organization of building and an occupational safety and health,
the Odessa state academy of building and architecture*

Posternak Sergey Alekseevich

PhD, Associate Professor, the technical expert,

PC «Composite» of Odessa

КНТК МЕРЕК: ІСТОРИЧНО-СТИЛЬОВА ДОВІДКА ДОРЕВОЛЮЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОДЕСИ

КНТК ГЭРЕК: ІСТОРИЧЕСКИ-СТИЛЕВАЯ СПРАВКА ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОДЕССЫ

«CSTC T-PPR»: THE HISTORICALLY-STYLE INQUIRY OF PRE-REVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF ODESSA

Пропонується створити у місті Одесі «Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек», як інноваційну організаційну структуру, яка використовує на практиці накопичений науково-технічний потенціал для реконструкції будівель історичної забудови Одеси за стандартами енергоефективності. Виконано дослідження історично-стильового розвитку, який характеризується великим розмахом будівельних робіт та наявністю різноманітних стилів.

Ключові слова: корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції, формування Одеси, архітектурні стилі, будівлі історичної забудови.

Предлагается создать в городе Одессе «Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энерго-реконструкции «КНТК ГЭРек», как инновационную организационную структуру, которая использует на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности. Выполнено исследования исторически-стилевого развития, которое характеризуется большим размахом строительных работ и наличием разнообразных стилей.

Ключевые слова: корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энерго-реконструкции, формирование Одессы, архитектурные стили, здания исторической застройки.

It is offered to create in the city of Odessa «the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction «CSTC T-PPR», as innovative organizational structure which uses in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction of buildings of historical building of Odessa under standards power efficiency. It is executed researches of historically-style development which is characterized by the big scope of civil work and presence of various styles

Keywords: a corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction, formation of Odessa, architectural styles, buildings of historical building.

Вступ

Поняття «містобудівна спадщина» охоплює як окремі будинки, так і великі квартали, зони історичних центрів і місто в цілому. «Місто — це інтеграл людської діяльності, матеріалізований в архітектурі...». Таке багатозначне визначення складному міському організму дав архітектор А. К. Бурів. Нове місто — миттєве явище. Раз виникши, воно стає історичною категорією в процесі свого розвитку і є об'єктом розгляду [1, 2].

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Цінність історичної архітектурно-містобудівної спадщини визначається наступними положеннями: а) архітектурні й містобудівні досягнення минулих епох є однією з найважливіших складових історико-культурної спадщини; б) пам'ятники історії й культури, історичне архітектурно-просторове середовище збагачує вигляд сучасних міст; в) наявність сформованих ансамблів викликає прагнення до гармонії з навколишнім контекстом.

Відповідно до мінливих соціально-економічних умов життя в міському організмі закономірно відмирають старі тканини й народжуються нові, тому відновлення міст відбувається послідовно, шляхом заміни застарілих матеріальних фондів і поступового перетворення на цій основі планувальної структури в цілому або її окремих елементів. Метою реконструкції й реставрації архітектурно-містобудівної спадщини є збереження композиційних і естетичних особливостей історичного міського середовища. Містобудівна реконструкція — це цілеспрямована діяльність по зміні містобудівної раніше сформованої структури, що обумовлено потребами розвитку та вдосконалювання. Поняття реконструкції міст має двоякий сенс. З одного боку, воно відбиває процес розвитку поселень, вдосконалення їхньої просторової організації, що має тривалий час. З іншого боку, це — матеріальний результат, стан забудови на даний час. Тільки зрозумівши ці сторони реконструкції в їхньому взаємозв'язку, можна правильно підійти до оцінки завдань і встановити методи перебудови міст. Реконструкція — безперервний процес, що проходить у кожному місті по-різному залежно від попереднього росту й сучасних вимог. Це визначає значення міста як історичного явища, у якому переплітаються різні епохи. І в сучасному міському організмі безупинно змінюються його складові [1...3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. У містобудуванні проявляється тенденція до інтеграції, як у сфері матеріального виробництва, так і в сфері керування. Розширене відтворення вимагає подальшого підвищення рівня поділу праці, концентрації й спеціаліза-

ції будівельного виробництва, інтенсифікації обміну результатами виробничо-господарської діяльності.

Постановка проблеми. У якості однієї з перспективних форм інтеграції виступають у містобудівній структурі різні комплекси. У процесі формування планів соціального й економічного розвитку великих міст все частіше складається ситуація, коли для підвищення ефективності використовуваних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів потрібна не просто концентрація зусиль, але й нові прогресивні форми організації будівельного виробництва. Нами пропонується створити корпоративні комплекси, що мають різні масштаби, цілі, структуру (у містобудівній реконструкції — Корпоративні науково-технічні комплекси містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек»).

Ціль досліджень. Запропонувати організаційну структуру, що використовує на практиці накопичений науково-технічний потенціал за стандартами енергоефективності й виконати дослідження історично-стильового розвитку м. Одеси в ХІХ... на початку ХХ ст.

Основний матеріал і результати досліджень

Провідною ознакою доцільності застосування координатних принципів керування виступає спільність господарських цілей і завдань, що вимагає тісної виробничої кооперації галузей.

З позицій методології керування КНТК МЕРек є економічним об'єктом нового класу, що отримав назву інтеграційного. Його специфіка впливає з його комплексності.

При організації керування КНТК МЕРек не можна лише пристосовувати діючий господарський механізм, необхідний пошук нових форм і методів. По суті, головна проблема сьогодні — це забезпечення координації в діяльності органів керування різних ланок і рівнів будівельної галузі. Найчастіше пропонують їх об'єднати «під загальним дахом». Але такі структури занадто громіздкі, важкі в керуванні, та й не завжди реалізовані на практиці, особливо в будівництві. Необхідно в такий спосіб організувати учасників КНТК МЕРек, щоб вони, реалізуючи власні цілі, досягали б і загальних результатів — можливо, з партнерами по будівництву тих чи інших будівельних об'єктів або із суміжниками, які хоча й не беруть участь безпосередньо в роботах, але забезпечують їх, і т.д. Такий механізм є — це координація. Цілісність КНТК МЕРек надає не стільки просторова організація, скільки той кінцевий результат — продукт виробництва реконструкції, що будівельниками й створюється. Зараз, коли робиться натиск на економічні важелі керування, уроки зневаги координатним керуванням стосовно первинних економічних осередків необхідно враховувати.

На законодавчому рівні в Одесі діють: Програма підтримки інвестиційної діяльності на території міста Одеси на 2016–2018 роки, прийняття якої обумовлено необхідністю створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на поліпшення середовища для ведення ділової та економічної діяльності, покращення загальних макроекономічних показників, як наслідок забезпечення сталого соціально-економічного розвитку міста Одеси; та Комплексна Програма розвитку будівництва у місті Одесі на 2013–2018 роки, що спрямована на вирішення таких основних проблемних питань містобудівної сфери міста Одеси, як розвиток житлового будівництва, а також оновлення технічного стану об'єктів соціально-побутового призначення та інженерно-транспортної інфраструктури.

Щоб успішно розвивати КНТК МЕРек треба враховувати зміни в системі керування міським господарством, і кардинальні зміни в економіці, що склалися. Особливо це стосується проблеми із прискоренням технічного відновлення сфери виробництва будівельних матеріалів.

Реконструкція історичної забудови має велике соціально-економічне значення. Її основні завдання не тільки в продовженні терміну служби будинків, але й у ліквідації фізичного й морального зношування, поліпшенні умов проживання, оснащенні житлових будинків сучасним інженерним устаткуванням, підвищенні експлуатаційних характеристик і архітектурної виразності. В Одесі в контексті міжнародної інтеграції до стандартів енергоефективних будинків діють міські цільові програми: Міська цільова програма включення центральної історичної частини забудови Одеси до основного списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО на 2013–018 року й Міська Програма енергоефективності м. Одеси на 2013–2018 роки [4...6, 9].

У рамках цих програм за умов реконструкції потрібно виконувати проектування будівель історичної забудови Одеси за стандартами енергоефективності.

Для одержання цих даних в експлуатаційних підрозділах КНТК МЕРек повинен бути налагоджений науково-обґрунтований збір інформації про будівлі історичної забудови міста Одеси.

В рамках цього дослідження зазначено:

Формування Одеси на межі XVIII й XIX ст. Наказ про заснування Одеси імператрицею Катериною був підписаний 27.05.1794 р. Відбиток на схему майбутнього міста наклали місцеві кліматичні особливості, рельєф місцевості, прийоми місцевого зодчества народів, що населяли Північне Причорномор'я (українців, росіян, греків, молдаван, татар та ін.). Давалася віддаленість Одеси від промислової та сировинної баз — спочатку до міста привозили все: від цвяхів та будівельного лісу до фарб, шпалер і меблів. Нове мі-

сто на березі Чорного моря починали будувати спеціалісти-іноземці. Вітчизняних кваліфікованих майстрів не вистачало. До перших майстрів належать: П. Джелінарі, А. Железняков, П. Івашев, Л. Крутховер, Г. Пиццямано й інші.

Епоха класицизму в Одесі — початок XIX...перша половина XX ст. Відкриття в Одесі порто-франко стало поштовхом для зміцнення ролі міста, як південних воріт Російської імперії. Одеса, яка налічувала в 1817 році 32 000 душ населення, до середини XIX століття стала сотисячним містом. Генерал-губернатором Новоросійського краю в 1823 році став князь М. С. Воронцов. Час його правління ознаменувався широким розмахом будівництва й озеленення. Безроздільного панування в стилістиці архітектури набув зрілий класицизм. До кінця 1820-х років різко змінилася житлова забудова міста. На зміну одноповерховим будинкам прийшли дво- і триповерхові імпазантні палаци і особняки знаті, прибуткові будинки — новий тип житла, продиктований зародженням капіталістичних відносин. Обов'язковим елементом як перших, так і других стали відкриті галереї по всіх поверхах, звернені у двір — данина південному клімату міста. Міцніючий клас одеської фінансової олігархії і заможного купецтва, під впливом зростаючих зв'язків з країнами Європи та зміцненням архітектурних тенденцій еkleктизму, бажав перенесення цих «свіжих» форм в будівельну практику Одеси. Паралельно з цим, традиції виконавської майстерності епохи класицизму зберігалися завдяки позитивному консерватизму Будівельного Комітету під управлінням Г. С. Морозова. Міський Будівельний Комітет, організований ще в лютому 1804 року, займався не тільки здійсненням містобудівної політики в місті, контролем за роботою підрядчиків і якістю будівель. Він також був кордоном на шляху проникнення в місцеве самобутнє зодчество позбавлених смаку впливів. Привертає до себе увагу ретельність з якою велось діловодство Будівельного Комітету, фіксація кожної новобудови в Одесі. Для зручності контролю, відповідно до адміністративного поділу, вся територія міста поділялась на чотири райони — частини, кожна з яких очолював призначений Будівельним Комітетом міський архітектор. На передній край архітектурного життя виходять нові майстри — І. О. Даллакка, Ф. К. Боффо, І. С. Козлов, Н. Н. Черкунов.

Архітектура другої половини XIX століття. Слідом за Петербургом і Москвою, Одеса отримала привілеї у самоврядуванні. Продовжується ріст чисельності населення, в основному за рахунок імміграції. Особливу роль в інтенсифікації розвитку міста і порту відіграло введення в 1865 році залізничної гілки Одеса-Балта. По ній безперерійно потекло з «глибинки» сировина

для підприємств, зерно для експорту — головний товар, що залучав як вітчизняних, так і зарубіжних купців. В 1864 році в житті архітектурної Одеси відбулися дві події, які вплинули на стилістику забудови — був скасований Будівельний Комітет і створено Товариство інженерів і архітекторів. Протест щодо академічного класицизму виплеснувся на фасади будівель різнорідними і різностильовими мотивами. Базою для композиційного розмаїття нових типів слугували успіхи археології та історії архітектури; нова будівельна техніка та нові будівельні матеріали, конструкції з чавуну, сталі і бетону. Отже, творчість одеських майстрів другої половини ХІХ століття, втім, як і вся епоха, була своєрідною і суперечливою.

Шляхи архітектури початку ХХ ст. Європейська архітектура кінця ХІХ...початку ХХ століть як губка поглинала всі прогресивні досягнення науки і техніки. Значно розширився асортимент будівельних матеріалів — звичним стали металеві несучі елементи, скло, залізобетон. З'явилися перші електричні підйомники і ліфти. Новітні будівельні матеріали, великопрогонові конструктивні схеми будівель вже не вкладалися в межі еkleктики. Стараннями майстрів болісно народжувалася нова архітектура, яка намагається поєднати з минулим — архітектура модерну. Термін «модерн» визначається як явище, що свідомо і різко проти наслідувальності, явище часу великих соціальних потрясінь — передодня революцій. Декору відводиться роль «чистої» і навіть витонченої прикраси, хоча, він не є обов'язковим для композиції нового стилю. Проникнення нових теорій і будівельних прийомів до Одеси супроводжувалося подальшим розвитком промисловості будівельних матеріалів — істотно зросло виробництво цегли різних марок, металоконструкцій, які витісняють традиційні вапняк-черепашник і дерево, налагоджувалося використання залізобетону для зведення фундаментів і гідротехнічних споруд, матеріалів для мощення доріг. На кінець ХІХ століття Одеса міцно зайняла третє місце в економічному житті імперії, поступаючись лише Москві й Петербургу.

Основними замовниками у будівництві ставали великі комерсанти і промисловці.

Роль фонові забудови в містобудівній цілісності історичного середовища міста. В м. Одесі налічується більше 1000 пам'ятників архітектури. За сучасними поняттями, неприпустимо розглядати унікальні і визначні споруди поза контекстом його оточення, від якого, в значній мірі залежить його сприйняття. Одним із критеріїв «тесту на справжність» пам'ятника (розробленого Міжнародною Конвенцією про охорону Всесвітньої культурної спадщини) є його оточення. Саме тому для збереження міського контексту окремих пам'яток архітектури велике значення має справедливий підхід до оточуючої їх фонові забудови і містобудівній цілісності. Історичний центр міста представлений переважно будівлями кінця ХІХ... поч. ХХ ст. різної містобудівної значимості. В таких районах відчувається нехватка майданчиків для нового будівництва і зростання вартості землі. Розташування нового будинку в щільному ряду історичної забудови заборонено або не надає можливості для його подальшого розвитку. Виходом з такої ситуації є надбудова будівлі новим об'ємом. Надбудови виконувалися в місті практично в ході всієї історії його розвитку. Ефективним варіантом надбудови будівель фонові забудови є мансардний поверх.

Висновки

Пропонується створити у місті Одесі «Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек», як інноваційну організаційну структуру, яка використовує на практиці накопичений науково-технічний потенціал для реконструкції будівель історичної забудови Одеси за стандартами енергоефективності. В ХІХ...на початку ХХ ст.. історично-стильовий розвиток м. Одеси характеризується великим розмахом будівельних робіт та наявністю різноманітних стилів (класицизм, бароко, романтизм, конструктивізм).

Література

1. Постернак И. М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы с позиции комплексности. / И.М. Постернак, С. А. Постернак // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси» 22...24.09.2016р. — Одеса: ОДАБА, 2016. — С. 52.
2. Постернак И. М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности. / И.М. Постернак, С. А. Постернак // Тези доповідей ХІІІ міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». м. Київ 13–14 травня 2016 р. — К.: КНУБА, 2016 — С. 201–203.
3. Постернак С. О. Инженерна архітектоніка житлових будівель історичної забудови міста Одеси / С.О. Постернак, О.М. Коцюрубенко // Реставрація, реконструкція, урбоекологія RUR-2010 № 7–8: зб. наук. праць. — Одеса, 2010. — С. 87–96.

Радіонова Наталія Йосипівна

доцент кафедри обліку і аудиту

Київський національний університет технологій та дизайну

Штронда Ірина Олександрівна

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Радионова Наталья Иосифовна

доцент кафедры учета и аудита

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Штронда Ирина Александровна

студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Radionova N.

Associate Professor of Accounting and Auditing

Kiev national university of technologies and design

Shtronda I.

student

Kiev national university of technologies and design

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА И АУДИТА РАСЧЁТОВ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND AUDIT OF SALARIES' CALCULATIONS

Анотація. В статті представлено уніфікацію проблем обліку та аудиту розрахунків з оплати праці та пропозиції шляхів вирішення цих проблем.

Ключові слова: мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, ціна робочої сили, оплата праці.

Аннотация. В статье представлены унификацию проблем учета расчетов по оплате труда и предложения путей решения этих проблем.

Ключевые слова: минимальная заработная плата, прожиточный минимум, цена рабочей силы, оплата труда.

Summary. In the article the problems of unification and auditing payments of wages and offer solutions to these problems.

Key words: minimum wage, living wage, labour costs, wages.

Заробітна плата — це одна з найскладніших економічних категорій та важливих соціально-економічних явищ. Тому облік праці та заробітної плати є одним із складніших у системі обліку на підприємствах, який ведеться в обов'язковому порядку. Тільки правильно підібрана система і форма оплати праці може сприяти підвищенню результатів виробництва, оптимальному поєднанню інтересів найманого працівника і власника. Особливо актуальним це є на даний момент у період інтеграції економіки України у світовий ринок, що супроводжується негативними явищами, такими як АТО, кризо-

вий стан промисловості, відсутність будь-якої підтримки товаровиробників з боку держави. Задачею, що стоїть перед кожним підприємством, є, насамперед, недопущення банкрутства, підвищення рівня продуктивності праці, якісних характеристик продукту, що виробляється, зменшення витрат і, як наслідок, збільшення прибутку.

Постановка завдання. Дослідити основні проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці та надати шляхи вирішення цих проблем.

Результати дослідження. До проблем, які породжують недоліки сучасної системи розрахунків із

заробітною платою в Україні і, як наслідок, її організації, відносять: часткову тінізацію економіки, низькі рівні заробітної плати, високу ставку соціального внеску, невиправдане зближення рівнів оплати праці фахівців та інших категорій працівників; слабка матеріальна зацікавленість у підвищенні кваліфікації через незначні розбіжності в рівнях окладів працівників різної кваліфікації; недостатня стимулювальна роль премій, надбавок і всієї преміальної системи [1]. Сьогодні на низькому рівні залишається не тільки розмір мінімальної заробітної плати, але й розмір прожиткового мінімуму, який не забезпечує необхідних для задоволення мінімальних потреб людини, не є стимулом підвищення продуктивності праці.

Бухгалтерам та аудиторам необхідно постійно слідкувати за змінами у прожитковому мінімумі та мінімальній заробітній платі, оскільки від цих вели-

чин залежать розмір податкової соціальної пільги при утриманні податку з доходів фізичних осіб, розмір доходу, до якого застосовується податкова соціальна пільга, розмір внесків до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, що утримуються із заробітної плати працівників тощо.

Відсутність стабільності у виплаті заробітної плати призводить, з одного боку, до соціальних катаклізмів, а з іншого — до звуженого відтворення внаслідок скорочення внутрішнього сукупного попиту. Заробітна плата є найголовнішим джерелом доходів фізичних осіб, отже від її розміру залежить сума сплачених податків, які є джерелом доходів бюджетів різних рівнів.

З огляду на це бухгалтерам необхідно дотримуватись і відстоювати законодавчі тенденції нарахування заробітної плати з метою недопущення оплати праці нижчої за мінімальну заробітну плату, встановлену

Таблиця 1

Проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці та шляхи їх вирішення

Проблема обліку та аудиту розрахунків з оплати праці	Шляхи вирішення в обліку	Шляхи вирішення в аудиті
1	2	3
1. Примусова відпустка за власний рахунок більше ніж 15 календарних днів на рік	Відсутні. Бухгалтер лише констатує в первинних документах факт відпустки. При цьому вся відповідальність лягає на керівництво підприємства	Необхідно перевіряти таблиці обліку робочого часу, накази, що стосуються персоналу підприємства, повідомляти про ці порушення адміністрацію та власників
2. Переведення працівників на неповний робочий день (0,5, 0,25 або 0,1 ставки окладу)	Потрібно ретельно вивчити чинне законодавство щодо можливих наслідків переведення працівників на неповний робочий день. Наприклад, нарахування виплат з тимчасової втрати працездатності, відпускних виплат, вихідної допомоги при звільненні, застосування середнього заробітку до виплат таким працівникам тощо	Необхідно ретельно перевіряти законність і доцільність таких дій, а також правильність складання первинних документів щодо переведення працівників на неповний робочий день (накази, таблиці обліку робочого часу, посадові оклади, колективний договір, положення про оплату праці тощо)
3. Звільнення працівників згідно з чинним законодавством	Необхідно правильно розрахувати компенсацію за невикористану відпустку та суму вихідної допомоги, якщо це передбачено статей КЗпП, за якою звільняють працівника	Аудитор перевіряє первинні документи щодо звільнення працівників та правильність нарахування внесків до Пенсійного фонду та фондів обов'язкового соціального страхування в зв'язку з таким звільненням, правильність розрахунку вихідної допомоги та компенсації за невикористану відпустку працівника
4. Звільнення працівників в порушення чинного законодавства	Відсутні. Бухгалтер лише констатує у первинних документах факт звільнення. При цьому вся відповідальність лягає на керівництво підприємства	Аудитор доводить до відома власників та адміністрацію підприємства про незаконні з точки зору КЗпП звільнення працівників. При цьому також перевіряє правильність усіх розрахунків, пов'язаних із звільненням працівників підприємства
5. Затримка виплати заробітної плати	Відсутні. Бухгалтер лише констатує факт заборгованості з розрахунками з оплати праці виплати в облікових регістрах та статистичних звітах. При цьому вся відповідальність лягає на керівництво підприємства	Аудитору необхідно з'ясувати причини невиконання заробітної плати, попередити адміністрацію та власників про наслідки затримки таких виплат
6. Не проведення індексації заробітної плати	Відсутні. Бухгалтер не індексує доходи працівників, а відповідальність лягає на керівництво підприємства	Аудитору необхідно довести до адміністрації та власників наслідки не проведення індексації заробітної плати працівників, можливі штрафні санкції на посадових осіб за порушення трудового законодавства, з'ясувати причини таких дій

законодавством. Аудитори повинні акцентувати на цих об'єктах перевірки особливу увагу, оскільки подібні порушення караються органами праці та соціальною політикою штрафними санкціями на посадових осіб підприємства.

Обліку та аудиту розрахунків з оплати праці притаманні свої специфічні проблеми. Окремі з них в розрізі обліку та аудиту наведені в табл. 1.

Ще однією проблемою є занадто велика кількість документації щодо обліку праці і складність її заповнення. Є кілька шляхів вирішення проблеми. Насамперед необхідно скоротити кількість документації до мінімуму на законодавчому рівні, а також повністю перейти на застосування комп'ютерних технологій у бухгалтерському обліку, що зможе значно підвищити продуктивність праці бухгалтерів і суттєво покращити організацію розрахунків з оплати праці на підприємстві. Зокрема, молодий науковець В. К. Якубовська висловлює думку про те, що зменшити кількість доку-

ментації можна завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки [2].

Висновки. Таким чином, дослідження проблематики обліку та аудиту розрахунків з оплати праці не повною мірою висвітлене у наукових працях вітчизняних фахівців. Отже, облік праці на підприємстві має бути організований таким чином, щоб у повній мірі сприяти підвищенню продуктивності праці, ефективного використанню робочого часу. Від організації оплати праці на підприємстві значною мірою залежить якість, правдивість, своєчасність, справедливість і повнота розрахунків з персоналом з оплати праці, а це в свою чергу оптимізує результати діяльності підприємства в цілому, адже, оплата праці — це інтерес не лише працівників, але й зацікавленість керівників у її раціональній організації.

Література

1. Шилова Т. С., Савчук І. С., Вибивана А. В. Побудова ефективної системи організації обліку і аналізу праці та її оплати [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://intkonf.org/%20shilova-ts-savchuk-is-vibivana-av-pobudova-efektivnoyi-sistemi-organizatsiyi-obliku%20-i-analizu-pratsi-ta-yiyi-oplati/>.
2. Проблеми обліку розрахунків з оплати праці / В.К. Якубовська, О.М. Кравцова // Матеріали Міжвузівської науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів «Актуальні проблеми обліку, аналізу та аудиту в Україні». — Донецьк: Донецький національний технічний університет. 2012. — С. 275–278.
3. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект / Н.В. Потриваєва // Економічний форум. — 1/2014.
4. Проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці в умовах економічної кризи / Хома Д. М. // Наука й економіка: наук. — теорет. журн.. — Хмельницький, 2013. — № 3(31) — с. 73–76.

Русіна Ю. О.

к.е.н., доцент,

Київський національний університет технологій та дизайну

Щеглов І. О.

студент,

Київський національний університет технологій та дизайну

Русина Ю. А.

к.э.н., доцент,

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Щеглов И. О.

студент,

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Rusina Y.

Ph.D., Associate Professor,

Kyiv National University of Technology and Design

Scheglov I.

student,

Kyiv National University of Technology and Design

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ІНФОРМАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ
IMPROVEMENT OF ENTERPRISE INFORMATION
SECURITY MANAGEMENT**

Анотація. У статті визначено сутність системи управління інформаційною безпекою підприємства, викладено основні цілі та складові елементи. Наведено рекомендації щодо вдосконалення системи управління інформаційною безпекою на підприємстві.

Ключові слова: інформаційна безпека, інформаційна система, управління інформаційною безпекою.

Аннотация. В статье определена сущность системы управления информационной безопасностью предприятия, изложены основные цели и составляющие элементы. Приведены рекомендации по совершенствованию системы управления информационной безопасностью на предприятии.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационная система, управление информационной безопасностью.

Summary. In the article the essence of information security management company, set out the main objectives and components. Recommendations for improving information security management system in the enterprise.

Keywords: information security, information system, information security management.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми захисту інформації сьогодні не викликає сумнівів. Успіх сучасного підприємства та його розвиток в умовах гострої конкуренції в значній мірі залежать від

застосування інформаційних технологій, а отже, від ступеня забезпечення інформаційної безпеки.

З кожним роком зростає кількість інцидентів інформаційної безпеки, з'являються нові методи та

засоби незаконного втручання в інформаційну систему підприємств. Інформація в сучасному суспільстві стає пріоритетним активом та фактором успіху роботи підприємства незалежно від галузі та форми його власності. У зв'язку з цим значно виросла кількість спроб несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів.

Телекомунікаційна галузь завжди була найбільш технологічно розвинутою та динамічним драйвером впровадження інноваційних рішень для забезпечення інформаційної безпеки [1].

Управління інформаційною безпекою повинно бути невід'ємною складовою управління сучасним підприємством і являти собою систему заходів, спрямованих не тільки на подолання загроз та ризиків, але й на передбачення та запобігання їх настанню.

Проблема інформаційної безпеки набула особливої значущості в сучасних умовах широкого застосування автоматизованих інформаційних систем, заснованих на використанні комп'ютерних і телекомунікаційних засобах. При забезпеченні інформаційної безпеки стали цілком реальними загрози, викликані навмисними (зловмисними) діями людей. Перші повідомлення про факти несанкціонованого доступу до інформації були пов'язані, в основному, з хакерами, або «електронними розбійниками». Останнім десятиліттям порушення захисту інформації прогресує з використанням програмних засобів і через глобальну мережу Інтернет. Досить поширеною загрозою інформаційної безпеки стало також зараження комп'ютерних систем вірусами [8].

Таким чином, у зв'язку із зростаючою роллю інформаційних ресурсів в житті сучасного суспільства, а також через реальність численних загроз з точки зору їх захищеності, проблема інформаційної безпеки вимагає до себе постійної і більшої уваги. Системний характер впливу на інформаційну безпеку великої сукупності різних обставин, які мають до того ж різну фізичну природу, що переслідують різні цілі і викликають різні наслідки, призводять до необхідності комплексного підходу при вирішенні даної проблеми.

Метою статті є дослідження концептуальних основ економічної безпеки підприємств у сучасних умовах функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед праць, котрі присвячені дослідженням методологічних, сутнісних та змістовних основ інформаційної безпеки особливе місце займають теоретичні розробки Е. Беляєва, М. Бусленка, С. Гриняєва, О. Данильяна, О. Дзьобаня, Г. Ємельянова, В. Лопатіна, О. Позднякова, Л. Сергієнка, В. Циганкова, М. Чеснокова та інших дослідників. Авторами робіт у яких розкриваються особливості забезпечення інформаційної без-

пеки є праці О. Дзьобаня, А. Колодюка, В. Копилова, А. Кубишкіна, Є. Мануйлова, В. Ніцевича, А. Стрельцова, М. Якушева та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження

Згідно з міжнародним стандартом [7], система управління інформаційною безпекою — це «частина загальної системи управління організації, що заснована на оцінці бізнес ризиків, яка створює, реалізує, експлуатує, здійснює моніторинг, перегляд, супровід та вдосконалення інформаційної безпеки».

Серед основних її цілей можна виділити:

- забезпечення безпеки найважливішої корпоративної інформації;
- захист основних активів і критичних бізнес-процесів організації;
- мінімізація ризиків інформаційної безпеки при веденні операційної діяльності організації;
- забезпечення безперервності основної діяльності організації;
- підвищення загального рівня управління організації.

Інформаційна безпека підприємства включає сукупність напрямів, методів, засобів і заходів, що знижують вразливість інформації і перешкоджають несанкціонованому доступу до інформації, її розголошенню або витоку. Елементами цієї системи є: правовий, організаційний, інженерно-технічний захист інформації, а основною її характеристикою — комплексність [6].

Структура системи, склад і зміст елементів, їх взаємозв'язок залежать від об'єму і цінності інформації, що захищається, характеру можливих загроз безпеки інформації, необхідності надійності захисту і вартості системи.

Слід зазначити, що ключовим фактором, у забезпеченні інформаційної безпеки підприємства є його персонал. Основними заходами при роботі з яким є: проведення аналітичних процедур при прийомі і звільненні; навчання і інструктаж практичним діям по захисту інформації; контроль за виконанням вимог по захисту інформації, стимулювання відповідального відношення до збереження інформації та ін.

Система управління інформаційною безпекою є частиною загальної системи управління, що базується на аналізі ризиків і призначеної для проектування, реалізації, контролю, супроводу та вдосконалення заходів в області інформаційної безпеки. Систему складають організаційні структури, політика, дії з планування, обов'язки, процедури, процеси і ресурси [3].

Основними цілями інформаційної безпеки є:

- конфіденційність інформації, тобто необхідність введення обмежень доступу до даної інформації для певного кола осіб;

- неможливість несанкціонованого доступу до інформації, тобто ознайомлення з конфіденційною інформацією сторонніх осіб;
- цілісність інформації та пов'язаних з нею процесів (створення, введення, обробка і виведення), яка полягає в її існуванні в неспотвореному вигляді (незміненому по відношенню до деякому фіксованому її станом);
- доступність інформації, тобто здатність забезпечувати своєчасний і безперешкодний доступ осіб до інформації;
- мінімізація ризиків інформаційної безпеки шляхом виконання компенсаційних заходів;
- облік усіх процесів, пов'язаних з ризиками.

Досягнення заданих цілей здійснюється в ході вирішення наступних завдань:

- введення в систему термінів інформаційної безпеки;
- класифікації інформаційних ресурсів підприємства;
- визначення власників процесів, відповідальних за інформаційну безпеку;
- розробки спектра ризиків інформаційної безпеки та проведення їх експертних оцінок;
- визначення групи доступу до інформаційних ресурсів;
- розробки системи управління ризиками інформаційної безпеки (методи та їх оцінка);
- складання переліків адміністративних і технічних заходів для мінімізації та компенсації ризиків;
- здійснення заходів інформаційної безпеки та періодичного контролю за станом ризиків;
- забезпечення фізичної безпеки та безпеки персоналу;
- розробки вимог до інформаційної системи з наглядом інформаційної безпеки;
- контролінгу інформаційної безпеки на підприємстві.

Виділяються чотири стадії реалізації системи управління інформаційною безпекою:

- 1) формування політики в галузі ризиків;
- 2) аналіз бізнес-процесів;
- 3) аналіз ризиків;
- 4) формування цільової концепції.

Система управління інформаційною безпекою підприємства повинна включати (рис. 1):

- аутентифікацію (користувачів, даних, додатків, послуг, тощо);

- авторизацію (авторизований перелік цін, ключових торговельних документів, партнерів, користувачів, керівництва);
- аудит інформаційних ресурсів та послуг.

При удосконаленні системи управління інформаційною безпекою, необхідно зазначити, що ефективне управління інформаційною безпекою підприємства характеризується за наступними ознаками[4]:

- охоплення всього підприємства;
- відповідальність керівників;
- інформаційна безпека розглядається в якості вимоги бізнесу;
- інформаційна безпека забезпечується з урахуванням ризиків;
- адекватна політика інформаційної безпеки;
- достатність виділених ресурсів;
- персонал навчений і проінформований;
- безпечний життєвий цикл програмного забезпечення;
- планована, керована і вимірювана інформаційна безпека;
- регулярний аудит.

Процес управління інформаційною безпекою відбувається в масштабі всього підприємства. Система управління інформаційною безпекою підприємства охоплює людей, продукти, виробництва, процеси, політику, процедури, системи, технології, мережі та інформацію.

Керівники усвідомлюють свою відповідальність та підзвітність у сфері інформаційної безпеки перед організацією, акціонерами, співтовариствами і державою. Топ-менеджери задіяні в процесах управління інформаційною безпекою фірми і підтримують їх адекватними фінансовими ресурсами, ефективними методами контролю, політикою, розробленою з урахуванням актуальних ризиків, а також щорічним аудитом. У випадках реалізації ризиків інформаційної безпеки керівники підприємства беруть на себе відповідальність.

Інформаційна безпека розглядається в якості вимоги бізнесу. Забезпечення інформаційної безпеки розглядається як обов'язкова бізнес-вимога, яка має безпосередній вплив на виконання стратегічних цілей, тактичних завдань, планів управління ризиками і високорівневих політик, а також на дотримання вимог регуляторів. Всі менеджери розуміють, яким чином і чому безпека виступає як необхідна умова існування і розвитку бізнесу.



Рис. 1. Базова система управління інформаційної безпеки (складено автором на основі джерела [2])

Політика інформаційної безпеки бізнесу розробляється на верхніх рівнях управління і співробітники не мають права в односторонньому порядку вирішувати, скільки інформаційної безпеки вони «хочуть». При цьому гнучкі виключення з правил дозволяють виконувати необхідні бізнес-процеси, а керівники забезпечені засобами належного контролю[5].

Інформаційна безпека забезпечується з урахуванням ризиків. Оцінка достатності рівня захищеності заснована на розрахунку допустимих інформаційних ризиків, у тому числі ризиків порушення вимог регуляторів, збоїв у поточній роботі, репутаційного збитку і фінансових втрат. Вивчається вплив внутрішніх і зовнішніх ризиків, на основі чого, за необхідності, перераховуються допустимі рівні інформаційної безпеки бізнесу. Це невід'ємна частина ризик-менеджменту організації.

Вимоги до інформаційної безпеки реалізуються через ясно і точно сформульовану політику ІБ, підтримувану персоналом і забезпечену всіма необхідними організаційними і технічними заходами.

Проводиться адекватне і стає фінансування, виділення ресурсів на інформаційну безпеку. Ключовий персонал, у тому числі ІТ-фахівці та офіцери безпеки, мають достатні ресурси, повноваження і час для того, щоб підтримувати систему інформаційної безпеки підприємства в необхідному стані.

Всі співробітники, що мають доступ до активів, знають свої щоденні обов'язки з підтримання достатнього рівня інформаційної безпеки. Поінформованість, мотивованість і дотримання прийнятих правил вважаються нормою корпоративної культури. Персонал проходить регулярні тренінги в області інформаційної безпеки. Політика інформаційної безпеки відображена в посадових інструкціях.

Вимоги до інформаційної безпеки виконуються протягом всього життєвого циклу програмного забезпечення, включаючи його придбання, проектування, розробку, тестування, експлуатацію, технічне обслуговування та списання.

Безпека є невід'ємною частиною стратегічного, фінансового та оперативного планування. В системі інформаційної безпеки у підприємства є досяжні, вимірні цілі, інтегровані в стратегічні та оперативні плани. Реалізація даних цілей контролюється з використанням метрик. Аудит існуючих планів дозволяє визначати слабкі місця системи інформаційної безпеки, вимоги безперервності бізнес-процесів і виконання запланованого. Рівень інформаційної безпеки бізнесу є одним з показників роботи менеджерів і завжди враховується при запуску нових проектів, у взаєминах з іншими учасниками ринку, а також в ході поточного управління проектами.

Проводиться регулярний аудит і, за необхідності, перегляд корпоративної системи інформаційної безпеки чи окремих її компонентів. Це дозволяє підтримувати бажаний рівень інформаційної безпеки в організації.

Висновки. Отже, в сучасних умовах безпека інформаційних ресурсів може бути забезпечена тільки комплексною системою захисту інформації. Комплексна система захисту інформації повинна бути: безперервною, плановою, цілеспрямованою, конкретною, активною, надійною. Система захисту інформації повинна спиратися на систему видів власного забезпечення, здатного реалізувати її функціонування не тільки в повсякденних умовах, але і в критичних ситуаціях.

Література

1. Данчук В.Д. Удосконалення методів забезпечення інформаційної безпеки корпоративних інформаційних систем [Текст] / Данчук В.Д., Ананченко В.Є., Ананченко О.Є. // Збірник наукових доповідей та тез науково-технічної конференції «Інформаційна безпека України» Київського національного університету ім. Т. Шевченка 12–13 березня 2015. — Київ. — С. 96–97.
2. Семенов В. А. Информационная безопасность: Учебное пособие. 2-е изд., стереот. — М.: МГИУ, 2005. — 215 с.
3. Корнюшин, П. Н. Информационная безопасность [Текст] / П. Н. Корнюшин, С. С. Костерин. — Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2003. — 154 с.
4. Конев И. Р. Информационная безопасность предприятия [Текст] / И. Р. Конев, А. В. Беляев. — СПб.: БХВ-Петербург, 2003. — 747 с.
5. Кавун С. В. Інформаційна безпека. Навчальний посібник. Ч. 1 [Текст] / С. В. Кавун, В. В. Носов, О. В. Мажай. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. — 352 с.
6. Аникин И. В. Теория информационной безопасности и методология защиты информации [Текст] / И. В. Аникин, В. И. Глова, Л. И. Нейман, А. Н. Нигматуллина. — Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, 2008. — 358с.
7. ISO/IEC17799:2005 RU; ISO/IEC27001:2005 RU. — [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://iso27000.ru/standarty/iso-27000-mezhdunarodnye-standarty-upravleniya-informacionnoi-bezopasnostyu-1/>.
8. Зегжда, Д.П., Івашко, А.М. Основи безпеки інформаційних систем. — М.: Інтуїт, 2006.

Семчук Жанна Віталіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та підприємництва,
Львівський університет бізнесу та права*

Семчук Жанна Витальевна

*кандидат экономических наук, доцент,
декан факультета экономики и предпринимательства,
Львовский университет бизнеса и права*

Semchuk Zhanna V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Dean of the Faculty of Economics and Business,
Lviv University of Business and Law*

**ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ
ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОГО РИЗИКУ
В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩОЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НА ЗАСАДАХ
ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ**

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННОГО РИСКА
В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НА ПРИНЦИПАХ
ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**FORMING OF PROGRAM OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT RESOURCES
OF EDUCATIONAL SERVICES OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS
OF ENHANCEABLE RISK IN SYSTEM PROVIDING SUPER LIVES QUALITY
ON PRINCIPLES OF PROJECT MANAGEMENT**

Анотація. Проаналізовано сутність інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств з урахуванням адаптивного управління в контексті професійно-технічної освіти. Для їх реалізації на підприємстві наведено систему математичних співвідношень, які описують інвестиційні ресурси освітніх послуг системи «підприємство – навчальний заклад» в умовах підвищеного ризику з урахуванням цільового капіталу ендавмент-фонду. Запропоновано оптимізаційну модель, яка на основі проектно-орієнтованого підходу пов'язує інвестиційні ресурси освітніх послуг підприємства з характеристиками поведінкової моделі процесів, проектного середовища, моделей для оцінювання ризиків Альтмана і Таффлера, які узагальнено з урахуванням нерациональних втрат.

Ключові слова: інвестиційні ресурси, підприємство, освітні послуги, ризик, ендавмент-фонд, оптимізаційна модель, проектно-орієнтований підхід.

Аннотация. Проанализирована сущность инвестиционных ресурсов образовательных услуг предприятий с учетом адаптивного управления в контексте профессионально-технического образования. Для их реализации на предприятии приведена система математических соотношений, которые описывают инвестиционные ресурсы образовательных услуг системы «предприятие – учебное заведение» в условиях повышенного риска с учетом целевого капитала эндаумент-фонда. Предложена оптимизационная модель, которая на основе проектно-ориентированного подхода связывает инвестиционные ресурсы образовательных услуг предприятия с характеристиками поведенческой модели процессов, проектной среды, моделей для оценивания рисков Альтмана и Таффлера, которые обобщены с учетом нерациональных потерь.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, предприятие, образовательные услуги, риск, эндаумент-фонд, оптимизационная модель, проектно-ориентированный подход.

Summary. Essence of investment resources of educational services of enterprises is analysed taking into account adaptive control in the context of vocational education. For their realization around to an enterprise the system of mathematical correlations that describe the investment resources of educational services of the system «enterprise – educational establishment» in the conditions of an increase risk taking into account the special purpose capital of endowment fund is brought. An optimization model, that on the basis of the project-oriented approach binds the investment resources of educational services of enterprise to descriptions of behavioral model model of processes, project environment, models for the evaluation of risks of Altman and Taffler, is offered, that generalized taking into account in efficient losses.

Key words: investment resources, enterprise, educational services, risk, endowment fund, optimization model, project-oriented approach.

Постановка проблеми. Щоб успішно конкурувати на ринку в умовах обмеженого фінансування та інфляції керівники кадрових підрозділів підприємств повинні спланувати підвищення якості працівників з урахуванням ризиків та науково-технічного прогресу. Для цього доцільно раціонально розпоряджатись інвестиційними коштами і їх частину спрямовувати на підвищення кваліфікації працівників (робітників, спеціалістів (службовців), менеджерів).

При оптимізації освітніх процесів на підприємстві необхідно удосконалити структуру сучасних термінів з урахуванням тотожності понять професійна освіта і професійно-технічна освіта [1]. Проблематичним є удосконалення управління професійно-технічною освітою за можливістю делегування функцій управління професійно-технічними навчальними закладами (НЗ), що сприятиме посиленню ролі місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у формуванні робітничого потенціалу країни з максимальним урахуванням потреб регіонів у висококваліфікованих робітничих кадрах [1].

Таке делегування функцій управління НЗ повинно відповідати програмі розвитку інвестиційних ресурсів ОП підприємств, враховувати умови підвищеного ризику, нестабільної політичної обстановки, воєнних загроз і його бажано формувати на засадах проектного управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науково обґрунтовані методичні підходи щодо удосконалення інвестиційних ресурсів освітніх послуг на підприємствах промислового комплексу доцільно пов'язати з моделями адаптивного управління НЗ з урахуванням кваліметричного інструментарію оцінювання відповідної діяльності. Моделювання такого типу в організаційному контексті для коледжу розглядається у праці [2]. Для моделювання процесів уведено параметри, фактори, критерії на основі державних вимог (положень, рішень, постанов, наказів тощо). З допомогою методу Дельфі оцінено вагомість

кожного з них (параметрів, критеріїв, ...), внесено в таблицю *Excel* з відповідними формулами підрахунків, а результати вимірювань виведено на діаграми [2]. Результати дозволяють автоматизувати процес оцінювання діяльності коледжу й вивільнити час керівників від рутинної роботи для осмислення й прийняття управлінських рішень щодо поточного коригування діяльності НЗ [2].

Для адаптивного управління НЗ, яке має відношення до професійно-технічної освіти, важливо знати основні підходи щодо розвитку персоналу підприємства і визначати роль професійного навчання у процесі підготовки персоналу [3]. Професійне навчання – це систематичний організований процес отримання знань, набуття вмінь, навичок та формування компетенцій, які можуть бути використані у професійній діяльності задля підвищення рівня конкурентоспроможності як персоналу, так і підприємства [3].

Модель проектного управління системою освіти на основі концепції адаптивного управління І. Акперова ґрунтується на принципі «перспективної адаптації», тобто спрямованої на майбутні зміни у вимогах шляхом введення блоку прогнозування в процес керування системою освіти; внесення постійних змін до своєї структури і функцій, зберігаючи існуючі; розвитку на основі послідовної реалізації проектів, спрямованих на неперервну адаптацію системи освіти до умов досягнення встановленої мети (Інститут управління, бізнесу та права, м. Ростов-на-Дону, Росія) [4].

Слід відзначити, що адаптивне управління здатне не лише підвищити якість навчання та ефективність професійної підготовки фахівців, але й дозволяє стверджувати, що, по-перше, застосування методів адаптивного управління здатне істотно підвищити ефективність навчального процесу і функціонування навчальних закладів взагалі [5]. По-друге, адаптивний підхід для реалізації своїх переваг потребує від викладача певного рівня педагогічної майстерності, загальної і професійної культури. По-третє, принципи адаптації мають

розглядатись як своєрідна методологічна система, на основі якої необхідні розроблення й системне застосування інноваційних технологій. По-четверте, основна мета адаптивного підходу може бути успішно досягнута лише за умови відповідального ставлення викладача до своєї діяльності й цілеспрямованого формування відповідальності майбутніх фахівців [5].

Розроблено теоретичні основи управління розвитком професійно-технічної освіти в умовах ринкової економіки, схарактеризовані відповідні ринкові технології, а також теорія, технологія, кваліметричний інструментарій адаптивного управління й освітнього моніторингу розвитку професійно-технічної освіти [6]. Практична значущість такого типу досліджень полягає в тому, що розроблені базові кваліметричні субмоделі моніторингу діяльності учасників освітнього процесу й науково-методичні матеріали щодо організації адаптивного управління можуть бути використаними в практичній роботі професійно-технічних НЗ (ПТ НЗ) з метою модернізації управління розвитком професійно-технічної освіти на адаптивних засадах; субмоделі діяльності ПТ НЗ, діяльності керівника, майстра, слухачів (студентів) ПТ НЗ можуть впроваджуватися для самоаналізу та атестації НЗ, а також в закладах післядипломної освіти для підвищення кваліфікації інженерно-педагогічних працівників [6].

Метою статті є розроблення й удосконалення на засадах адаптивного та проектного керування теоретично-методологічних положень і практичних рекомендацій щодо формування програми розвитку інвестиційних ресурсів освітніх послуг на підприємстві за умов підвищеного ризику в системі забезпечення вищої якості життя.

Виклад основного матеріалу. Адаптивним управлінням уважатимемо систему дій, яка здатна більш ефективно та адекватно реагувати на зміну інституційного середовища, його внутрішнього виробничого і зовнішнього ринкового середовищ і яка передбачає ухвалення ефективних управлінських рішень [7].

Елементами досліджуваної системи «підприємство – НЗ» вважаємо такі НЗ: заклади професійно-технічної освіти (ЗПО) [1] (зокрема, коледжі), заклади післядипломної освіти для підвищення кваліфікації інженерно-педагогічних працівників [6], сформовані за принципами дуальної освіти НЗ (які успішно функціонують у ФРН) [8], регіональні корпоративні університети (КУ). В даному випадку розглядаємо НЗ не тільки для підготовки робітників, але й для службовців та менеджерів з вищою і середньою спеціальною освітою.

У фінансовому плані успіх впровадження інвестиційних ресурсів ОП на підприємстві корисно пов'язати з ендаументами. Це явище, за умови використання

закордонного досвіду з урахуванням українських реалій, має значний потенціал, оскільки в нашій державі вже існують приклади ефективного використання таких фондів [9].

Загальна сума цільового капіталу ендаумент-фонду E_i для року i та заданого періоду формується за формулами [10]:

$$E_i = a_i \times F_i + b_i \times V_i, \quad E_S = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n E_i, \quad (1)$$

де a_i – сума грошових внесків від фізичних осіб (грн.); $i=1, 2, 3, \dots, n$;

b_i – сума грошових внесків від юридичних осіб, (грн);

n – число років;

F_i – кількість фізичних осіб, які надають грошові внески (чол.);

V_i – кількість юридичних осіб, зовнішніх вкладників (благодійників);

E_S – усереднений ендаумент-фонду для періоду n років.

Зокрема, в (1) можуть входити кошти (дотації, субсидії) від державних та місцевих бюджетів.

Ендаумент-фонд має забезпечити такі цілі для НЗ та підприємств [10, 11]:

- впровадження нових технологій, придбання сучасного наукового обладнання;
- стимулювання науково-дослідних програм та проектів для НЗ, підприємств;
- покращення основних фондів та методичної бази НЗ;
- залучення талановитої молоді;
- соціальні проекти для покращення якості життя: премії, медичне страхування, іпотечне кредитування для персоналу, викладачів, студентів, випускників.

Ефективність затрачених на ОП фондів, витрачених підприємством для НЗ (ЗПО, КУ, ...), характеризують співвідношення [12], які уточнимо і модифікуємо з урахуванням організаційних витрат B_i для року з індексом i :

$$W_i = \frac{D_i - B_i}{E_i}; \quad W_S = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{D_i - B_i}{E_i};$$

$$\Delta_S = \frac{1}{W_S} \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (W_i - W_S)^2}; \quad W_{P_i} = \frac{W_i}{P_i}. \quad (2)$$

Тут D_i – дохід від ендаументу;

W_i, W_S – локальний (річний) та середній показники ефективності ендаументу відповідно для періоду n років;

Δ_S – коефіцієнт варіації доходу, який варто використовувати відповідно до рекомендацій XYZ-аналізу;

P_i – загальне число професорсько-викладацького складу НЗ;

W_{P_i} – локальний показник ефективності ендаументу в розрахунку на викладача НЗ.

Наведемо означення середнього показника ефективності ендаументу W_{PS} в розрахунку на викладача для періоду n років, а також відповідний коефіцієнт варіації Δ_{PS} :

$$W_{PS} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{W_i}{P_i} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n W_{P_i};$$

$$\Delta_{PS} = \frac{1}{W_{PS}} \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (W_{P_i} - W_{PS})^2}. \quad (3)$$

Динаміку показників можна оцінити за допомогою виразів типу [12]:

$$T_{i+1} = \frac{W_{i+1}}{W_i}; \quad T_n = \left(\frac{W_n}{W_1} \right)^{1/(n-1)}. \quad (4)$$

Для розрахунку ступеня використання фандрайзингового потенціалу S_F підприємства використаємо формулу [12], яку узагальнимо з допомогою коефіцієнтів α_F, β_F :

$$S_F = \exp(\alpha_F R_k - \beta_F R_E), \quad (5)$$

де R_k – рейтинг НЗ серед певної вибірки стосовно якості та умов надання ОП, який ранжується за критеріями типу k ($k=1, 2, \dots, m$);

m – загальне число використовуваних критеріїв і відповідно рейтингів;

R_E – рейтинг НЗ, сформований за числовим значенням відносної величини ендаументу (наприклад, за показником ефективності ендаументу W_{PS} в розрахунку на викладача для періоду n років).

З допомогою коефіцієнтів α_F, β_F оптимізуємо рейтинг НЗ.

Варіанти рейтингів різноманітні. Один з них рейтинг Таймс або THES (*QS World University Rankings*), в якому британські дослідники спираються на такі критерії [13]:

- 1) імідж в академічному середовищі, тобто, оцінка університету з боку науковців, викладачів та представників адміністрації інших навчальних закладів – 40,0%;
- 2) оцінка якості освіти випускників роботодавцями – 10,0%;
- 3) індекс цитування наукових праць співробітників – 20,0%;
- 4) частка іноземних студентів – 5,0%;
- 5) частка іноземних викладачів – 5,0%; 6) співвідношення кількості студентів до кількості викладачів – 20,0%.

Наведено новий варіант рейтингу Таймс, який буде розраховуватися на основі 13 окремих індикаторів (в подальшому можливе збільшення індикаторів до 16) [13].

Ці індикатори формують 4 основні критерії, або ж комплексні індикатори. Найбільш вагомим серед нових критеріїв є оцінювання науково-дослідницької діяльності університету (55,0%), якому відповідає, в свою чергу, 5 індикаторів [13]:

- 1) кількість наукових публікацій в розрахунку на одного співробітника;
- 2) індекс цитування робіт співробітників (викладачів);
- 3) розмір прибутку від науково-дослідної діяльності в перерахунку на одного наукового співробітника (викладача);
- 4) розмір фондів, додатково залучених для дослідницької діяльності від громадських організацій та реального сектору економіки;
- 5) репутація університету як науково-дослідної установи за підсумками опитування представників академічної спільноти.

Другим за вагою критерієм є оцінка інституційних характеристик університету (25,0%). Вона складається з таких індикаторів [13]:

- 1) кількість студентів в перерахунку на одного викладача;
- 2) співвідношення випускників з докторським ступенем (PhD) і випускників з іншими ступенями;
- 3) оцінка якості викладання в університеті з боку академічної спільноти;
- 4) розмір прибутку університету в перерахунку на одного співробітника.

Третьюму критерію, який оцінює економічну та інноваційну активність університету (10,0%) у певному році, відповідає один індикатор – прибуток, отриманий від науково-дослідницької діяльності в реальному секторі економіки [13].

Формули математичного моделювання рейтингового оцінювання вищого навчального закладу (ВНЗ) подано у праці [14]. Аналогічно можна оцінювати довідні НЗ, зокрема, ЗПО, КУ, заклади післядипломної освіти тощо. Рейтинг НЗ R_k визначають як кількісну експертну оцінку позиції об'єкта дослідження, який аналізується серед групи однотипних об'єктів за системою якісних та кількісних показників (критеріїв) з урахуванням їхніх вагових коефіцієнтів [14]. Рейтингове оцінювання може здійснюватись з урахуванням вагомості (пріоритетності) окремих показників чи їх підмножини і має велику кількість модифікацій, зокрема, шість і праці [14]. Для четвертої, п'ятої та шостої модифікацій наведемо аналітичні співвідношення [14]:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n k_i (1 - x_{ij})^2}; \quad R_{zi} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m a_{ij};$$

$$R_{jp} = \prod_{i=1}^n (1 + x_{ij})^{k_i}. \quad (6)$$

Тут R_j – інтегрований кількісний показник якості ОП j -го ВНЗ ($j=1, 2, \dots, m$), що враховує кожний деталізований показник відповідно до встановлених експертами пріоритетів;

k_i – вагові коефіцієнти;

x_{ij} – стандартизовані (нормалізовані) деталізовані показники якості;

R_{zi} – математичне сподівання (середнє) i -го показника у вибірці (компонента ризику R_z);

a_{ij} – деталізований i -тий показник якості j -го ВНЗ;

R_{jp} – інтегрований мультиплікативний кількісний показник якості ОП j -го ВНЗ.

Перше і третє співвідношення у (6) відповідають адитивному та мультиплікативному підходам, а друге ґрунтується на використанні як кількісної міри ризику R_z середньоквадратичного відхилення від деякої бази (еталону), за яку, зокрема, можна обрати математичне сподівання кожного з показників об'єкта дослідження (НЗ) [14].

Узагальнимо (5), (6), увівши в розгляд два комбіновані рейтинги R_{jk}, R_{jm} :

$$R_{jk} = \alpha_K \sqrt{\sum_{i=1}^n k_i (1 - x_{ij})^2} + \beta_K \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m a_{ij};$$

$$R_{jm} = \alpha_m \prod_{i=1}^n (1 + x_{ij})^{k_i} + \beta_m \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m a_{ij}, \quad (7)$$

де $\alpha_K, \beta_K, \alpha_m, \beta_m$ – коефіцієнти вагомості. R_{jk} назвемо адитивним рейтингом НЗ з урахуванням ризиків R_z , R_{jm} – мультиплікативний рейтинг НЗ з урахуванням ризиків R_z .

Для оптимізації механізмів розвитку інвестиційних ресурсів ОП підприємств використаємо аналогічно як у [15] функціонал якості з урахуванням оберненого зв'язку та ризиків R_z :

$$J(P_k, FB(P_k), E_s, S_p, W_s, R_z) = \int_{t_0}^{t_k} f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s}, Q) dt \Rightarrow opt,$$

$$zp + zv \Rightarrow opt, \quad (8)$$

де \bar{y} – вектор заданих впливів ($y_j(t)$ – компоненти вектора, $j=1, 2, \dots, n$);

\bar{u} – вектор керувань;

\bar{s} – вектор невизначених збурень;

$[t_0, t_k]$ – інтервал часу, в якому розглядається процес (формування оптимальних значень інформаційних та фінансових потоків P_k ($k=1, 2, \dots, m_p$));

m_p – загальне число інформаційних та фінансових потоків, які мають відношення до системи підприємств і НЗ;

Q – коефіцієнт чутливості, який пов'язаний із ризиками R_z і передбачає перспективи отримання європейських грантів ($Q=Q(E_s, W_s, R_z)$);

$f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s})$ – функція, що відображає показник якості;

zp – загальне число працівників підприємства, яких направляють на навчання в НЗ (КУ, ЗПО) протягом року;

zv – загальне число викладачів, яких стимулює підприємство і НЗ (КУ, ЗПО) протягом року (система стимулювання забезпечує вищу якість життя);

$FB(P_k)$ – функція, яка характеризує обернений зв'язок (*Feed-back*) між потоками P_k підприємства і НЗ з урахуванням думок експертів.

Співвідношення (8) є узагальненим порівняно з аналогічним у праці [15].

Функціонал якості $J(P_k, FB(P_k), E_s, S_p, W_s, R_z)$ (8) має зміст загальних витрат на навчання (протягом року чи заданого періоду), визначає взаємодію між елементами моделі з урахуванням виробничої та адміністративної діяльності, враховує енаумент-фонд, процес адаптації фондів, виплат, дозволяє оптимізувати число працівників, яких доцільно направляти у НЗ (КУ, ЗПО), і при цьому стимулювати викладачів, підвищуючи якість їх життя.

Для врахування особливостей проектно-орієнтованого підходу при керуванні ОП в системі «підприємство – НЗ» та формалізації їх функціонування протягом життєвого циклу представимо поведінкову модель M процесів аналогічно як у [16]:

$$M = \{ \Pi, S, Kp, F, A, C, I, J(P_k, FB(P_k), E_s, S_p, W_s, R_z), S_p, E, Pr, Bs, Kt, Wc \}, \quad (9)$$

де Π – множина усіх проектів, програм та портфельів проектів (ПП), для опису яких використовуються співвідношення (1)–(8);

S – етапи життєвого циклу проекту, програми чи ПП у цілому;

Kp – матриця відношень p дій проектів, програм, ПП;

A – аксіоматична база алгоритмів для системи «підприємство – НЗ»;

C – параметр, який характеризує величину складності системи та рівні комп'ютерних засобів, технологій, програм, проектів чи ПП;

I – параметр ієрархічності;

E – параметр «елементарності»;

Pr – регіональна характеристика проектного управління;

Bs – база взаємозалежних характеристик складності;

Kt – коефіцієнт використання кваліфікації персоналу для реалізації програмної технології імітаційного моделювання (ІМ);

Wc – вартість проведення імітаційних досліджень на основі комп'ютерних технологій (КТ).

Тут для Kt і Wc використаємо співвідношення типу [17, с. 20], з допомогою яких доповнимо і узагальнимо (9) для системи «підприємство – НЗ»:

$$Kt = \frac{N_{ps}}{N_{ing}} = \frac{1}{N_{ing}} \left(V_c N_{nsc} + V_d N_{nsd} + V_a N_{asp} + V_p \sum_{i=0}^{10} V_{zi} N_i^{vnz} \right), \quad (10)$$

$$WC = W_{DOG} + W_{PO} + W_{OB} + W_{ZP} + W_{SUP}, \quad (11)$$

де N_{ps} – потенціальне число працівників, які можуть використовувати ІМ, КТ;

N_{ing} – кількість інженерів (спеціалістів, менеджерів), «глибина збереження знань» (в роках);

$N_{nsc}, N_{nsd}, N_{asp}$ – кількість спеціалістів, що мають науковий ступінь кандидата наук, доктора наук, або навчаються в аспірантурі (N_{asp});

N_i^{vnz} – кількість працівників (які не входять у групи $N_{nsc}, N_{nsd}, N_{asp}$) системи «підприємство – НЗ» (випускників ВНЗ), спеціальності яких пов'язані з ІМ, КТ ($i = 1, \dots, 10$);

$V_s, V_d, V_a, V_p, V_{zi}$ – коефіцієнти вагомості;

W_{DOG} – вартість договору між замовником (підприємством) і виконавцем (НЗ);

W_{PO} – вартість придбаного програмного забезпечення, а також вартість володіння (аренда);

W_{OB} – вартість навчання спеціалістів замовника роботі з моделлю (ІМ);

W_{ZP} – вартість затрат на фонд оплати праці;

W_{SUP} – вартість супроводу (консультації, гарантійний ремонт, заміни тощо).

Елементарність означає, що параметр, показник або блок в даній моделі (для системи «підприємство – НЗ») неподільний і всі елементарні атрибути можуть взаємодіяти тільки через вхідні та вихідні сигнали [16]. Портфель проектів (ПП) – множина проектів, програм та інших робіт, які виконуються у даний час і об'єднані разом з метою ефективного управління для досягнення стратегічних цілей організації (підприємства) [16].

Означимо проектне середовище системи «підприємство – НЗ» аналогічно як у [16]:

$$PC = \langle (t_s, \epsilon, P_s, A, C_s, Y, Z, R_z) \rangle, \quad (12)$$

де PC – проектне середовище системи «підприємство – НЗ»;

t_s – часова характеристика складності проекту чи ПП;

ϵ – ємнісна характеристика складності портфеля проектів (ПП);

P_s – програмна складність, що є складовою алгоритму реалізації етапів проекту (ПП), і характеризує нерегулярність керування часовою діаграмою виконання проекту, пов'язаного з наданням персоналу ОП;

A – апаратна складність, що дозволяє забезпечити в процесі реалізації (виконання) всіх етапів проекту (ПП) його розподіл на елементарні складові і, відповідно, автоматизувати процедуру ієрархічності на рівні елементарних складових проекту чи портфеля проектів в цілому;

C_s – структурна складність, що характеризує ступінь нерегулярності зв'язків множини елементарних складових етапів проекту (ПП);

Y – якісна характеристика портфелів проектів (ПП);

Z – ціннісна характеристика портфелів проектів (ПП).

Перший етап узагальнення (12) полягає в тому, що уведено множину ризиків R_z ($R_z \Rightarrow \{R_{zi}\}$), які пов'язані з прогнозованими нераціональними втратами коштів W_z у системі «підприємство – НЗ» згідно з виразом [18]:

$$W_z = C_F \sum_{k=1}^{nw} P_{Fk} (1 - 0,5T_{EF} \times K_{ai}), \quad (13)$$

де C_F – коефіцієнт, що враховує відносну частку основних фондів, що втрачаються внаслідок нераціонального використання фондів (експертами встановлено, що для системи «підприємство – НЗ» наближено $C_F = 0,9$);

P_{Fk} – кошторисна вартість k -го типу основних фондів, що можуть бути витрачені нераціонально;

nw – кількість типів основних фондів;

T_{EF} – середнє значення встановленого терміну експлуатації основних фондів (років);

K_{ai} – коефіцієнт амортизаційних відрахувань k -го типу основних фондів. Прикладом W_z може бути «очікування», тобто час, який устаткування або персонал проводить у бездіяльності, тобто не створюючи матеріальні цінності [16].

Компоненти ризиків (нераціональних втрат) згідно з методикою (13) визначаємо за зміною математичного сподівання, а також середнього квадратичного відхилення σ_F традиційними методами [14, с. 129–138].

Другий етап узагальнення (12) пов'язаний із сукупністю організаційних образів (моделей поведінки системи (проектів)), що формують загальну базу проектних знань організації (системи підприємство – НЗ), яка включає [19]:

- оцінку функціональних можливостей елементів організаційної системи (зокрема, кваліфікацію співробітника (робітника, службовця, менеджера));
- метаособистісні характеристики співробітника (характеристики елемента системи, що визначаються моделлю його поведінки в процесі колективної діяльності або, іншими словами, його компетенцію).

Для оцінювання інтегрального ризику використовуємо паралельно емпіричні моделі, тобто модифікований варіант п'ятифакторної моделі Альтмана Z_A і модель Таффлера Z_T , які узагальнимо, врахувавши нераціональні відносні втрати Wzv (подані у безрозмірній, відносній формі) (13) [20]:

$$Z_A = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5 + \gamma \cdot Wzv, \quad (14)$$

$Z_T = 0,53 \cdot X_6 + 0,13 \cdot X_7 + 0,18 \cdot X_8 + 0,16 \cdot X_9 + \gamma \cdot Wzv$, (15)
де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів підприємства;

X_2 – відношення суми розподіленого прибутку до суми активів підприємства;

X_3 – відношення суми прибутку до оподаткування до загальної вартості активів;

X_4 – відношення балансової вартості власного капіталу до позикового капіталу;

X_5 – відношення об'єму продажів до загальної величини активів підприємства.

X_6 – відношення прибутку до сплати податку до суми поточних зобов'язань (показує міру здійсності зобов'язань фірми за рахунок внутрішніх джерел фінансування);

X_7 – відношення суми поточних активів до загальної суми активів (характеризує стан оборотного капіталу);

X_8 – відношення суми поточних зобов'язань до загальної суми активів (показник фінансових ризиків);

X_9 – відношення виручки до загальної суми активів (визначає здатність підприємства розрахуватися за зобов'язаннями);

γ – коефіцієнт вагомості, який пов'язаний з C_F (зокрема, $\gamma \approx 0,1$, встановлено експертним методом);

Z_A, Z_T – показники Альтмана і Таффлера (безрозмірні).

Знаходження значення Z_A -показника в діапазоні $Z_A < 1,23$ означає дуже високу міру вірогідності банкрутства підприємства, в діапазоні $1,23 < Z_A < 2,89$ – ситуація невизначена, значення $Z_A > 2,9$ характеризує підприємство як фінансово стійке і стабільне [19]. Величина Z_T -показника більше 0,3 характеризує низьку

ймовірність банкрутства підприємства, якщо Z_T менше 0,2, то ймовірність банкрутства висока [19].

Сучасний підхід до оцінювання ризику може бути розроблений з урахуванням нечіткої моделі, на основі якої можливе формування бази знань інтелектуальної системи діагностування економічного стану системи «підприємство – навчальний заклад» [20; 21].

Висновки. Розроблено теоретично-методологічні положення програми розвитку інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах підвищеного ризику в системі забезпечення вищої якості життя на засадах проектно-орієнтованого підходу. У цьому плані запропоновано систему математичних співвідношень (1)-(15), які характеризують ендаумент-фонди, поведінкову модель M процесів, проектне середовище, а також для оцінювання ризиків та оптимізації процесів надання освітніх послуг використано паралельно модифіковані варіанти чотирьохфакторної та п'ятифакторної моделей, які узагальнено з урахуванням нерациональних втрат та витрат на імітаційне моделювання. Відповідні інноваційні рекомендації сприятимуть оптимізації навчального процесу, підвищенню іміджу закладу освіти, а це буде запорукою адаптації і фінансової стійкості навчального закладу та високої якості майбутніх освітніх послуг для персоналу (робітників, службовців, менеджерів) підприємства.

Перспектива. Доцільно використовувати запропоновану оптимізаційну модель аналізу освітніх послуг підприємств, в основі якої співвідношення (1)-(15), для оптимізації інноваційного розвитку корпоративних регіональних університетів в контексті формування освітньо-наукових кластерів.

Література

1. Проект Закону про професійну освіту. Номер, дата реєстрації: 3231 від 06.10.2015 р. – 37 с. – Електронний ресурс: <http://oblrada.cv.ua/downloads/ПО.pdf>.
2. Фесік Л. Модель адаптивного управління вищим навчальним закладом 1 рівня акредитації / Л. Фесік // Теорія та методика управління освітою. – 2013. – № 10. – С. 150–160.
3. Мартиненко І. О. Місце професійного навчання у процесі розвитку персоналу / І. О. Мартиненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 418–422.
4. Фесік Л. І. Існуючий досвід використання адаптивного управління в управлінні навчальними закладами / Л. І. Фесік // Теорія та методика управління освітою. – 2011. – № 6. – [Електронне наукове фахове видання].
5. Пономарьов О. С. Професіоналізм і відповідальність як чинники адаптивного управління в педагогіці / О. С. Пономарьов, М. К. Чеботарьов // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2014. – № 4. – С. 69–78.
6. Єльнікова Г. Управління розвитком професійно-технічної освіти на засадах адаптивного підходу / Г. Єльнікова // Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 7, 19 квітня 2016 р.), Т. 1. / Інститут професійно-технічної освіти НАПН України / за заг. ред. В. О. Радкевич. – К.: ПІТО НАПН України, 2016. – С. 145–149.
7. Стец І. Адаптивне управління потенціалом підприємства / І. Стец // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Вип. 18. – С. 154–162.

8. Бойчевська І. Роль системи дуальної освіти у професійній підготовці молоді у Німеччині / І. Бойчевська // Порівняльно-педагогічні студії: наук. – пед. журн. – 2009. – № 2. – С. 68–74.
9. Рябков К. Ендаумент у вищій освіті: світова практика і українське сьогодення / К. Рябков, В. Подікіна // Проект «Популярна економіка: ціна держави». – К.: CASE Україна, 2015. – Вип. № 3. – 18 с.
10. Мокін Б. І. Ендаумент-фонд як альтернативне джерело для підвищення фінансової стійкості вищого навчального закладу / Б. І. Мокін, Н. С. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 1, № 2. – С. 131–135.
11. Моліна О. В. Фонди цільового капіталу як джерело довгострокового розвитку вузів / О. В. Моліна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2. – С. 126–131.
12. Леонов А. В. Показатели эффективности использования эндаументов / А. В. Леонов // Журнал «Современная наука. Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и право». – Москва, 2012. – № 4. – С. 160–164.
13. Татарінов І. Е. Світова практика формування рейтингів університетів: визначення найбільш об'єктивних критеріїв та індикаторів оцінювання / І. Е. Татарінов, О. В. Герасимов // Український соціум. – 2013. – № 1(44). – С. 100–116.
14. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: [навч. посібник] / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 199–211.
15. Юзевич В. М. Економічний аналіз рівнів ефективності та якості інтернет-платіжних систем підприємства / В. М. Юзевич, О. В. Ключак // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 160–164.
16. Зачко О. Б. Методологія безпеко-орієнтованого управління проектами розвитку складних систем (на прикладі цивільного захисту): дис. на здобуття наук. ступеня доктора техн. наук: спец. 05.13.22 «Управління проектами та програмами» / О. Б. Зачко. – Київ, 2015. – 342 с.
17. Девятков В. В. Развитие методологии имитационных исследований сложных экономических систем: автореф. дисс. на соискание науч. степени доктора эконом. наук: спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / В. В. Девятков. – Москва, 2015. – 44 с.
18. Жван В. В. Шляхи спрощення методики визначення категорії складності об'єктів будівництва виробничого призначення / В. В. Жван // Комунальне господарство міст. – 2014. – Вип. 118. – С. 86–89.
19. Гвоздева Т. В. Подход к построению проектно-ориентированной системы управления на основе синергетических принципов / Т. В. Гвоздева // Вестник ИГЭУ. – Иваново (Россия), 2009. – Вип. 1. – С. 1–5.
20. Dainiene1 R. Company's going concern evaluation fuzzy model (нечітка модель) / R. Dainiene1, L. Dagiliene // Economics and Management. – 2013. – Vol. 18, No. 3. – P. 374–382.
21. Єременко Б. М. Проектування інтелектуальної системи для діагностики технічного стану об'єктів будівництва / Б. М. Єременко // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1/2 (21). – С. 44–48.

Тимчишин-Чемерис Юлія Василівна

*кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри обліку і фінансів
Львівський інститут економіки і туризму*

Тымчышын-Чемерыс Юлия Васильевна

*кандидат экономических наук,
и.о. доцента кафедры учета и финансов
Львовский институт экономики и туризма*

Tymchyshyn-Chemerys J.

*doctor of economics (PhD), associate professor
Lviv Institute of economics and tourism*

**ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ ГРОШЕЙ
У КОНЦЕПЦІЯХ ВИНИКНЕННЯ ТА ПІДХОДАХ
ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ДЕНЕГ
В КОНЦЕПЦИЯХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПОДХОДАХ
THEORETICAL UNDERSTANDING OF THE MONEY ESSENCE
IN THE CONCEPTS OF APPEARANCE AND APPROACHES**

Анотація. Розкрито поняття грошей та їх основних концепцій виникнення. Висвітлено альтернативні підходи до визначення сутності грошей.

Ключові слова: гроші, раціоналістична концепція, еволюційна концепція, концепція «сакральних грошей», функціональний підхід, еквівалентний підхід, портфельний підхід, технічний підхід.

Аннотация. Раскрыты понятия денег и их основных концепций возникновения. Освещены альтернативные подходы к определению сущности денег.

Ключевые слова: деньги, рационалистическая концепция, эволюционная концепция, концепция «сакральных денег», функциональный подход, эквивалентный подход, портфельный подход, технический подход.

Summary. Unclosed the meaning of money and their basic concepts of appearance. Highlighted alternative approaches to defining the essence of money.

Key words: money, the rationalist conception, the evolutionary concept, the concept of «sacred money», the functional approach, the equivalent approach, the portfolio approach, the technical approach.

Гроші існують так давно, як і людська цивілізація. Протягом тисячоліть гроші постійно змінювались і сьогоднішній їх стан не є завершальною і остаточною стадією їх розвитку.

Незважаючи на багатотисячолітню історію грошей, світова наука й досі не виробила єдиного погляду на причини їхнього виникнення. Історики, соціологи, антропологи, економісти та представники інших галузей знань критикують існуючі й висувають нові версії появи грошей [3, с. 33].

У працях Платона й Аристотеля є цікаві висловлювання про гроші. Часто згадується про них і в літописах періоду Київської Русі. Проте систематичні

дослідження грошей і формування їх наукових теорій почалися з розвитком капіталізму. Вивчення грошей значною мірою визначило формування економічної теорії як науки [4, с. 5]. Класична політекономія Заходу, по суті, виросла з дослідження фундаментальних проблем грошей, що були поставлені у працях А. Сміта і Д. Рікардо. Багато уваги проблемам грошей приділялося у працях відомих економістів нашої доби — Дж.С. Міля, У. Джевонса, Л. Вальраса, М. Туган-Барановського, А. Маршалла, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Д. Патінкіна, М. Фрідмана, А. Гальчинського, М. Савлука, С. Реверчука. Великий внесок у втілення грошово-кредитної політики

України зробив великий український економіст і фінансист Вадим Гетьман.

Під час Першої світової війни М.І. Туган-Барановський поглиблював дослідження у галузі теорії грошей, яку трактував у відповідності з теорією циклічності. У праці «Паперові гроші й метал» він критично розглянув погляди попередників на грошовий обіг і створив власну теорію, яка вважається кількісно-номіналістичною. М.І. Туган-Барановський, багата дослідниками вважається засновником теорії паперових грошей, яку плідно використав Дж. Кейнс у своїх прагматичних рекомендаціях, спрямованих на державне регулювання грошового обігу [8].

І.Я. Франко розкрив суть, закономірності виникнення і роль грошей в обміні. У популярному посібнику «Розмови про гроші і скарби» виклав своє розуміння основних функцій грошей, детально розглянув гроші у функції міри вартості, засобу обміну, засобу платежу і скарбів, всебічно і доступно з'ясував закономірності розвитку грошей від зливків, які йшли на вагу, до паперових грошей з їх національною формою, державними знаками і примусовим курсом, слушно підкреслив формування монет і створення скарбів у середні віки, розкрив роль грошей у здійсненні операцій лихварського і торговельного капіталів у докапіталістичну добу [8, с. 263].

Для пізнання природи грошей необхідно з'ясувати питання про їх походження, про причини, що зумовлюють виникнення та існування грошей в економічному житті суспільства. В економічній літературі існують такі концепції (причини) виникнення грошей:

Раціоналістична концепція пояснює виникнення грошей як наслідок раціональної угоди між людьми, які впевнилися у тому, що для руху вартості в міновому обігу необхідні спеціальні інструменти. Основи цієї теорії заклав ще Аристотель у праці «Нікомахова етика». Він зазначав, що «за загальною домовленістю з'явилася монета; тому й ім'я їй «носіма», що вона існує не за природою, а по встановленню (nomos) і в нашій спроможності змінити її або вивести з ужитку». Така концепція була панівною у стародавні часи та добу середньовіччя. Раціоналістична концепція видозмінювалася в процесі вдосконалення наукової думки. Наприклад, її різновидом може вважатися державна теорія грошей німецького економіста Г. Кнаппа. У книзі «Державна теорія грошей» він назвав гроші «продуктом правопорядку», творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом. Сучасні вчені доповнили її суб'єктивістсько-психологічним підходом, за яким гроші є соціальною умовністю, яка набула своїх монетарних якостей завдяки домовленості між людьми. Зокрема, П. Самуельсон стверджував, що гроші є штучною соціальною умовністю. Інший лауреат Нобе-

лівської премії, американський вчений Дж. Гелбрейт гроші розглядає як наслідок угоди між людьми про закріплення грошової функції за коштовними металами. Відомий англійський економіст Л. Харріс у праці «Грошова теорія» викладає суть цієї концепції таким чином: «Сам по собі доларовий білет — річ не потрібна; він набуває вартості лише тому, що суспільство через свої закони і звичаї наділяє його властивістю функціонувати як засіб обігу. Аналогічно до того як морські черепашки, які використовувалися в деяких суспільствах як гроші, не мали б вартості, якби соціальна структура, яка їх породила, не потребувала в якійсь формі грошей і не надала їм відповідної ролі».

Відомий дослідник К. Менгер у праці «Щодо виникнення грошей», опублікованій у 1892 р., навів основний аргумент проти раціоналістичної концепції. Він зауважив, що така визначна подія, як підписання договору чи видання закону про використання грошей, залишилася б у пам'яті людей і була зафіксована бодай в якомусь історичному документі. Але жодна історична пам'ятка не розповідає нам про цю подію. *Еволюційна концепція* — гроші з'явилися у результаті еволюційного процесу, який незалежно від волі людей призвів до того, що деякі предмети виділилися із загальної маси та зайняли особливе місце. Згідно з К. Менгером, навіть під час бартеру різні товари набувають різного ступеня ліквідності. Поступово люди навчилися його розпізнавати. Власники менш ліквідних товарів опинилися в невідгданій ситуації. Для того, щоб якось поліпшити її, вони почали обмінювати власні товари на ті, які їм на цей момент не потрібні, але є більш ліквідними і загалом можуть бути обміняні на бажану річ. Такі більш ліквідні товари переважно завдяки своїм кращим природним властивостям ставали найпривабливішими для всіх учасників ринку та універсально прийнятними в обміні. А. Сміт і Д. Рікардо довели, що провідними передумовами становлення товарно-грошових відносин та їх носіїв (грошей) стали процеси піднесення продуктивності суспільної праці до рівня створення додаткового продукту, який ставав предметом обміну між виробниками. Наступне поглиблення суспільного поділу праці й розвиток багаторівневої спеціалізації виробництва і суспільної діяльності людини розширили масштаби суспільного обміну і сформували історичний процес еволюційного розвитку грошей.

Прусський вчений Б. Лаум у 1924 р. сформулював *концепцію «сакральних грошей»*, згідно з якою причиною виникнення останніх були релігійні звичаї та обряди. Приносячи жертву, виплачуючи штрафи за скоєні злочини, прадавні люди користувалися певними товарами, які стали прототипами сучасних грошей [3, с. 34].

У науковій літературі даються досить близькі за змістом визначення поняття грошей: 1. Гроші — це засіб оплати товарів і послуг, засіб вимірювання вартості та засіб збереження (нагромадження) вартості. 2. Гроші — це те, що гроші роблять. Все, що виконує функції грошей і є гроші. (К. Р. Макконел, С. Л. Брю). 3. Гроші визначаються як будь-який товар, який функціонує як засіб обігу рахункової одиниці та засіб збереження вартості (Л. Харріс). 4. «У всіх цивілізованих народів гроші стали загальним знаряддям торгівлі, завдяки якому продаються і купуються різного роду товари або обмінюються один на одного» (А. Смітт). 5. «Гроші, власне кажучи, не є одним із об'єктів. Вони лише інструмент, про який люди домовилися, щоб сприяти обмінові одного товару на інший. Гроші не є жодним із коліс торгівлі, вони — мастило, яке робить рух коліс торгівлі легшим і плавнішим» (Д. Юм). 6. Гроші — інструмент обміну, який може існувати лише тоді, коли є вироблені товари і люди, спроможні їх виробляти. (А. Ренд).

Загальноновизнаним є походження грошей з розвитку товарного виробництва і обміну. Різні товари впродовж історії використовувалися як гроші. Звідси безумовним можна вважати, що родовою ознакою грошей виступає їх товарне походження. Також відомо, що всі товари, які служили грошми, використовувалися як еквівалент для обміну на інші товари. Отже, можна зробити таке визначення поняття грошей, як економічної категорії:

Гроші — це особливий товар, який служить загальним еквівалентом. А, загальний еквівалент — це товар, який виражає вартість іншого товару.

Гроші — це загальний посередник, ключ до всієї різноманітності світу. Гроші — це спосіб перетворення абстрактного в конкретне, отже, спосіб збагачення. У грошах, як у дзеркалі, відображається і висвічується все багатство світу. Його там немає, воно тільки висвічується. Але таким чином гроші вказують шлях до багатства і озброюють засобами його досягнення.

Самі по собі гроші ніщо: купа металу, шматок паперу або електронний запис на рахунку. Але це *ніщо* не тільки може перетворитися на щось, воно може перетворитися на все. Більш того, всяке *щось* тільки завдяки цьому перетворенню, завдяки цьому *ніщо* і стає реальною річчю, доступною людині [10, с. 45].

Незважаючи на чисельні дослідження грошей, їх суть як особливого суспільного засобу, здатного виконувати роль загального еквівалента, досі дискутується. Не відкидаючи інші твердження, ми виходимо з того, що гроші — це особливий товар, суспільна корисність якого полягає у здатності бути загальним еквівалентом і формою вартості товарів, виражати затрати суспільно-необхідної праці, що втілена у товарі, опосередковувати рух і обмін товарів, об'єднувати

приватну працю товаровиробників у систему суспільної праці, забезпечувати еквівалентність обміну між товаровиробниками.

Гроші слугують не тільки засобом взаємодії товаровиробників, а й визначають ефективність функціонування господарського механізму суспільства. Являючись засобом обміну і нагромадження, вони забезпечують перенесення вартості у часі і просторі. Поряд з іншими споживними якостями гроші є загальною споживною вартістю і загальним засобом обміну. Тому категорія «гроші» — це супертовар, що має загальноекономічне навантаження.

Нині грошима називають усе, що є носієм купівельної спроможності і приймається як плата за товари й послуги. Ось чому до грошей відносять банкноти, монети, банківські активи, боргові зобов'язання, а також товарні гроші, тобто споживчі товари, що можуть використовуватися як засіб обміну.

Для цього вони повинні мати наступні властивості:

а) стабільність, тобто якомога триваліше зберігати однакову купівельну силу. Де відсутня стабільність, там гроші витрачаються, щоб не знецінитись, або ж відкладаються у надії, що зростуть у своїй вартості;

б) портативність — здатність легко переміщуватися, бути невеликими, щоб люди могли їх носити і використовувати в потрібних розрахунках;

в) зносостійкість — виготовлятися з міцного матеріалу. Приміром, купюри гривні витримують понад 400 згинань і надійно гарантують тривале перебування у каналах обігу;

г) однорідність — гроші одного й того ж номіналу незалежно від форми повинні мати однакову вартість;

д) подільність — здатність ділитися на частини і мати кратні номінали;

е) пізнаваність — гроші мають бути легко пізнаваними за характерними ознаками і важкими для фальшування [7].

Сутність грошей можна визначити за допомогою таких альтернативних підходів:

1. *Функціональний підхід.* Виходячи з функціонального підходу сутність грошей розкривається у їх функціях та під функціях. Сутність грошей найповніше виявляється в їхніх функціях. У сучасній зарубіжній та вітчизняній економічній літературі існують різні підходи до розгляду функцій грошей. Так, американські економісти К. Р. Макконелл і С. Л. Брю основними функціями грошей називають засіб обігу, міру вартості та засобу заощадження. Л. Харріс виділяє функції засобу обігу, одиниці розрахунку та збереження вартості.

Українські економісти, наслідуючи К. Маркса, як правило, визначають п'ять функцій грошей: міри вартості, засобу обігу, засобу нагромадження, засобу платежу і світових грошей.

З названих функцій грошей найбільшу значущість має перша — міри вартості. Являючи собою еквівалентну вартість, гроші тим самим вимірюють вартість усіх товарів в обміні. Здійснення функції міри вартості виявляється у ціні як грошовому вираженні вартості товару. Вартість представлена у грошовій одиниці, виступає як масштаб цін. Коли роль грошей виконували благородні метали, масштаб цін визначався через золотий вміст грошової одиниці, що встановлювався юридичним актом держави. Наприклад, американський долар 1973 р. вміщував 0,736736 г золота. В сучасних умовах золотий зміст національних грошових одиниць офіційно не встановлюється. Функцію міри вартості виконують паперові гроші без золотого забезпечення. Вартість грошей визначається вже не кількістю золота, що міститься в них, а виробленою фактичною масою всіх товарів та послуг. Ціна товару визначається не пропорційно до золотого утримання грошової одиниці, а залежно від рівня витрат виробництва та попиту і пропозиції цього товару на ринку [11].

Друга функція грошей — засобу обігу. Вона пов'язана з тим, що безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг. У цьому процесі гроші відіграють роль посередника в обміні двох товарів: товар-гроші-товар. Вони функціонують уже не уявно, а реально, як купівельний засіб платежу і обслуговують акт продажу-купівлі. У наш час цю функцію виконують паперові й кредитні гроші.

Третя функція грошей — засіб нагромадження і заощадження — пов'язана з двома попередніми функціями. Щоб товаровиробникові купити потрібний товар, треба мати певну суму грошей. Тому часто гроші, отримані від продажу товару, вилучаються з обігу і перетворюються на засіб накопичення купівельної спроможності, яка може бути використана на купівлю потрібних товарів у майбутньому. Тобто ця функція пов'язана зі здатністю грошей бути засобом збереження вартості, представником загального втілення багатства, яке товаровиробники прагнуть нагромаджувати. Але реалізація функції грошей як засобу нагромадження і заощадження можлива лише за умови, коли вони є стійкими та стабільними.

Четверта функція грошей — засобу платежу — полягає в тому, що вони стають засобом відкладених платежів, які повинні здійснитися у майбутньому, при сплаті боргових зобов'язань, коли товари продаються в кредит, при виплаті заробітної плати, податків, оплати житла та ін. Цю функцію виконують кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки), електронні гроші, на базі яких виникли кредитні картки. Їх застосування звужує сферу використання готівкових грошей і чеків, є стимулом у реалізації товарів та послуг і одночасно інструментом кредиту. Особливість функції засобу

платежу полягає в тому, що гроші тут виступають не як засіб обігу, а як індивідуальне втілення суспільної праці, завершуючи кредитну угоду. Розвиток кредитних відносин створює можливість виплачувати позики через взаємні зарахування боргових зобов'язань без залучення наявних (готівкових) грошей.

П'ята функція грошей — світових грошей. Цю функцію породжують взаємодія національного і світового ринку, міжнародна торгівля. Світові гроші функціонують як загальний міжнародний платіжний і купівельний засіб, як загальне втілення суспільного багатства. Спочатку функцію світових грошей виконувало золото. Але поступово його місце посіли резервні національні валюти розвинених країн, до яких і перейшла функція світових грошей (долар США, англійський фунт стерлінгів, європейська валютна одиниця — ЄВРО та ін.). Їх особливістю є те, що вони мають не тільки внутрішню, а й зовнішню обіговість, тобто вільно обмінюються на валюту інших країн. Але золото і в сучасних умовах залишається надійним гарантом у міжнародних розрахунках, воно є певним резервним, страховим фондом світових грошей і нагромаджується в центральних банках більшості країн світу [11].

2. *Еквівалентний підхід.* При еквівалентному підході гроші виступають не лише як безпосереднє втілення вартості, але і як суспільний еталон виміру останньої, як міра її кількісного визначення. В товарному обігу функція еталона виміру, її міри є суспільною монополією грошей. Визначеність грошей як загального вартісного еквівалента значною мірою пов'язана з реалізацією саме цієї монополії. А це означає, що теорія вартості і теорія грошових відносин органічно пов'язані між собою, будучи невід'ємними складовими однієї економічної теорії — теорії товарно-грошових відносин. Еквівалентний підхід, вважає А. Гальчинський, розглядає гроші лише як виробниче відношення, взяте поза його конкретно функціональним втіленням. Тут ще не йдеться про специфіку якоїсь окремої конкретної форми грошей у своїй реальності, яка функціонує в певній системі товарно-грошових відносин. Природа грошей з позицій еквівалентного підходу розглядається лише в межах простого визначення їхньої абстрактної загальності, як суть грошей взагалі, як економічна структура, не наповнена конкретним змістом [2, с. 68–69]. На думку М. Савлука еквівалентний підхід є більш методологічно витриманим, але має той недолік, що не враховує такого важливого призначення грошей, як обслуговування потреб нагромадження цінності. З цього погляду визначення сутності грошей еквівалентного підходу видається недостатньо повним порівняно з функціональним [5, с. 10].

3. *Портфельний підхід.* Прибічники так званого портфельного підходу до вивчення грошей використали умовний портфель активів окремого економічного

суб'єкта, в якому всі активи розмістили в міру зниження їх ліквідності, тобто здатності до обміну. У фундаментальному підручнику відомого американського ученого Глена Габбарда «Гроші, фінансова система та економіка» знаходимо визначення грошей суто портфельного підходу. «Гроші є активом, тобто вартісною річчю, якою можна володіти. Гроші, як і інші активи, є компонентом багатства, що складається з суми вартості всіх активів за вирахуванням вартості зобов'язань. Проте лише тоді, коли актив виконує роль засобу обміну, його можна назвати грошима» [6, с. 47]. Схоже визначення сутності грошей з позицій портфельного підходу є і у авторів підручника «Современные деньги и банковское дело». Гроші можуть розглядатися як активи, тобто як щось, що має власну цінність. В цій якості вони є частиною багатства, тобто чистими активами чи сумою активів за мінусом боргових зобов'язань. Гроші — не єдина, але найліквідніша форма багатства, котру можна обміняти на товари і послуги [9, с. 6–7]. Представники портфельного підходу говорячи про визначення грошей часто оперують такими поняттями як: «готівка», «багатство», «ліквідні активи», «дохід».

На першому місці в портфелі розміщена готівка, оскільки вона має найвищу—абсолютну—ліквідність, і тому ні в кого не виникає сумніву, що це — гроші. На другому місці розміщені вклади до запитання та карткові, які мають хоч і високу ліквідність, проте нижчу, ніж готівка, їх ще теж вважають грошима, проте дещо «нижчого сорту». На третьому місці розміщені строкові вклади, які мають ще нижчу ліквідність, за що їх називають квазігрошима. Ще нижчу ліквідність має наступний актив — облігації, в якому є елементи з достатньою ліквідністю, а є й з край низькою. Тому в одних країнах перші з них вважаються ще грошима, а другі — ні, а в інших країнах усі облігації вже не вважають грошима. Наприклад, у США короткострокові облігації державної позики ще вважають квазігрошима. В Україні ж усі активи групи «облігації» не вважають грошима.

За портфельного підходу визначення грошей охоплює їх призначення як засобу обігу та платежу, так і засобу нагромадження вартості і тому є достатньо повним і більш прийнятним, ніж перші два. Проте і це визначення, на думку М. Савлука, має істотний недолік — не дає можливості провести чітку межу між грошима (грошовими активами) і негрошима (негрошовими активами), унаслідок чого поряд з поняттям «гроші» з'являється поняття «квазігроші», маса їх визначається багатьма показниками (агрегатами), які різняться ступенем ліквідності [5, с. 11].

4. *Технічний підхід.* А. Гальчинський виділяє ще один альтернативний підхід до визначення сутності грошей — гроші як технічний інструментарій обміну товарів» [2, с. 69–70]. Суть цього підходу (технічного)

полягає в тому, що в процесі реального обміну за допомогою грошей забезпечується реалізація не лише вартості, а й споживчої вартості товару. У зв'язку з цим важливою складовою ознакою грошей є їхня здатність обслуговувати технічний бік обміну — рух споживчих вартостей. Мова йде про взаємозалежність понять «споживча вартість товару» — «гроші як технічний інструментарій обміну». Зазначене положення є свідченням подвійної природи грошей, доказом того, що їхня глибинна суть утримує в собі не одну, а дві форми, дві лінії розвитку: гроші як вираження суспільного зв'язку мають один цикл розвитку, гроші як інструментарій руху споживчих вартостей — інший цикл. Така структурність грошей увиразнює подвійність процесу товарного обміну, який має в собі цінову оцінку вартості товару, її попередню конвертацію в грошову оболонку, ідеальну метаморфозу товару в гроші. Цей же процес передбачає безпосередній обмін товару на гроші і далі — останніх на інший товар. У цьому разі йдеться про механічне переміщення з одних рук в інші споживчих вартостей, які ще перед тим на базі реалізації функції грошей як загального вартісного еквівалента дістали необхідну для реального обміну цінову оцінку.

На нашу думку, технічний підхід розглядає суть грошей у досить вузькому значенні зосереджуючись лише на інтегральних функціях грошей — міри вартості та засобу обігу, забуваючи про інші функції. Загалом технічний підхід по-суті є функціональним підходом зосередженим лише на двох найбільш вагомих інтегральних функціях грошей. Отже, гроші, які виникли з вирішення протиріччя товару, не є простим технічним засобом обігу, а відображають глибокі суспільні відносини. Вони є історичною категорією, яка розвивається за своїми законами і набуває власних рис в процесі розвитку [1].

Дослідження альтернативних підходів до визначення сутності грошей підводить до висновку, що не існує єдиного вірного підходу, котрий би повністю розкривав поняття «суть грошей». Кожен із них має як свої переваги так і недоліки. В той же час об'єднання цих підходів дозволяє нам підійти до вирішення питання суті грошей набагато ближче. Зі зміною суспільних умов змінювалися не лише форми і функції грошей, а і їх сутність [1]. Із впевненістю, все це можна пояснити тим, що гроші (як не лише економічна але й історична категорія) є явищем суспільним і тому сутність їх змінюється адекватно змінам характеру суспільних відносин, в яких вони функціонують.

На нашу думку, дуже вдало визначив роль грошей в економічних процесах український мислитель — гуманіст XVI ст. Станіслав Оріховський — Роксолана: «Важко спорудити щось велике, коли нема грошей. Бо гроші є жилами всіх добре ведених справ».

Література

1. Аржевігін С. Підходи до визначення сутності грошей / Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 9. – с. 140–146.
2. Гальчинский А. Теорія грошей: Навч. посібник. – К.: Основи, 1996. – 413 с.
3. Гроші та кредит: підручник / С. К. Реверчук [та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – К.: Знання, 2011. – 382 с.
4. Гроші та кредит: підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
5. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
6. Габбард Глен. Гроші, фінансова система та економіка. – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.
7. Демківський А. В. Гроші та кредит. Навчальний посібник. – Київ: Дакор, 2007. – 528 с.
8. Злупко С. М. Економічна думка України: Навчальний посібник. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 496 с.
9. Миллер Р. Л., Ван-Хуз Давид. Современные деньги и банковское дело. – М.: Инфа, 2000. – 856 с.
10. Філософія грошей в епоху фінансової цивілізації: монографія / кол. авторів; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смо-вженко, д-ра філос. Наук, проф. З. Е. Скринник. – К: УБС НБУ, 2010. – 463 с.
11. Федоренко В. Г. Політична економія. Підручник. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2015. – 487 с.

Токар Ярина Іллівна

*аспірант кафедри фінансів
Мукачівського державного університету
(м. Мукачево, Україна)*

Гоблик Володимир Васильович

*д.е.н, доцент,
професор кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету
(м. Мукачево, Україна)*

Toкар Yaryna Iliyva

*Postgraduate Department of Finance
Mukachevo State University
(Mukachevo, Ukraine)*

Goblyk Volodymyr Vasylovych

*PhD, Associate Professor of the Department management and economic management
Mukachevo State University
(Mukachevo, Ukraine)*

Токар Ярина Ильинична

*аспірант кафедри финансов
Мукачевского государственного университета
(г. Мукачево, Украина)*

Гоблик Владимир Васильевич

*д.э.н., доцент,
профессор кафедры менеджмента и управления экономическими процессами
Мукачевского государственного университета
(г. Мукачево, Украина)*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ПРАЦІ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF REGULATION OF LABOUR MARKETS

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ ТРУДА

Анотація. В статті розглянуто зарубіжний досвід державного регулювання депресивних ринків праці. Окреслено напрями інституалізації таких ринків, запропоновано комплекс заходів регулювання трудових відносин для розв'язання проблеми зайнятості.

Ключові слова. Зайнятість населення, ринок праці, трудова міграція.

Abstract. This article describes the experience of State regulation of depressed labour markets. Outlined directions institutionalization of markets, proposed a set of measures of labour relations to solve the employment problem.

Keywords. Employment, labour market, labour migration.

Аннотация. В статье рассмотрен зарубежный опыт государственного регулирования депрессивных рынков труда. Определены направления институционализации таких рынков, предложен комплекс мер регулирования трудовых отношений для решения проблемы занятости.

Ключевые слова. Занятость населения, рынок труда, трудовая миграция.

Досвід країн світу регулювання депресивних ринків праці вказує на ряд нових тенденцій зумовлених посиленням процесів глобалізації світової економіки, які знаходять своє вираження у поглибленні інституалізації форм і методів регулювання, зміні цільових установок та системному моніторингу депресогенеруючих чинників і на цій основі прийняття превентивних заходів по локалізації їх негативних наслідків.

В умовах децентралізації господарського розвитку основним суб'єктом економічних відносин стають територіальні громади, важливою функцією яких є забезпечення раціональної зайнятості населення. Тому вкрай важливим є створення при територіальних громадах агенцій з працевлаштування, які будуть виконувати функцію зв'язуючої ланки між економічно активним населенням, локальними та регіональними ринками праці, координувати свою діяльність в сфері регулювання соціально-трудова відносин. На ці агенції доцільно покласти функції, пов'язані з розробкою стратегій і прогнозів розвитку людського потенціалу громади, надання інформації та консультацій населенню, яке потребує допомоги у працевлаштуванні, кредитів для організації власного бізнесу, узгодженого з пріоритетами розвитку економіки громади. Важливим напрямом їх діяльності повинна стати підтримка гнучких, нестандартних форм зайнятості, якими в країнах ЄС охоплена третина робочої сили.

Другий напрям інституалізації регулювання депресивних ринків праці зв'язаний з адаптацією національного законодавства до міжнародних норм регулювання трудових відносин, що має важливе значення для «пом'якшення негативних наслідків глобалізації світової економіки в соціально-трудова сфері» [1, с. 155]. Відомо, що ядро міжнародної трудової міграції формує економічно активне населення, яке проживає на депресивних територіях, тому приєднання України до Конвенції МОП має важливе значення для недопущення дискримінації українських трудових мігрантів. З цією метою 86-та сесія МОП 18 червня 1998 року ухвалила Декларацію про основні принципи і права у сфері праці й механізми її реалізації. В цьому документі сформовані базові принципи, яких повинні дотримуватися країни-члени МОП, ключовими із яких є скасування всіх форм примусової або обов'язкової праці та неприпустимість дискримінації у сфері праці і зайнятості. Однак, як справедливо зазначає А. Колот, Україна має обмежене коло двосторонніх договорів стосовно міграції населення [2, с. 65].

Світовий досвід показує, що багаторівневий механізм розв'язання проблеми депресивності відводить виключну роль координації дій і прийняття управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях, що може

бути успішно реалізовано на засадах програмно-цільових методів як форми регіональної політики держави регулювання соціально-трудова відносин на депресивних територіях. Аналогічної точки зору приримуються О. І. Амоша та І. В. Петенко, які акцентують увагу на «необхідності розробки антидепресивних соціально-економічних програм для депресивних міст...», а отже потрібні спеціальні дослідження досвіду Заходу з метою наукового обґрунтування програм розвитку депресивних територій» [3]. При цьому цитовані автори посилаються на досвід реанімації старопромислових депресивних ареалів Англії, Уельсу, Шотландії, Франції, Німеччини, де був застосований адресний підхід, що передбачав розробку індивідуальних програм для конкретних регіонів з врахуванням умов і специфіки їх розвитку. Крім того, значна увага при розробці точкових програм оздоровлення депресивних територій приділялася таким напрямом як навчання менеджменту на інноваційних, орієнтованих на сучасні технології, виробництвах. Безпосередньою метою розробки індивідуальних програм виходу із депресивного стану ставилося створення стимулів до впровадження передових технологій, використання гнучких режимів праці, сприяння розвитку малого бізнесу, впровадження систем оплати праці, які адекватно відображають вартість робочої сили, допомога в професійній підготовці вивільнених працівників.

Цей же досвід незаперечно доводить, «що однією з основних умов реалізації адресних програм є опрацювання організаційних заходів, які формуються на стадії розроблення проєктів, що забезпечує узгодженість і взаємодію всіх його учасників. При цьому, дуже важливим є використання апробованого досвіду застосування систем контролю та оцінки стратегій і програм зайнятості населення» [4, с. 125]. Зокрема, польський досвід свідчить про необхідність створення робочої аналітичної групи як постійно діючого органу управління реалізації затверджених стратегій і програм [5, с. 50]. Інтерес до використання досвіду Польщі щодо регулювання ринку праці обумовлений подібністю економіки України, тому його використання може дати позитивний ефект в розв'язанні проблеми зайнятості.

Таким чином, використання методу програмно-цільового планування в країнах з розвинутою ринковою економікою для розв'язання проблеми зайнятості свідчить, що цільові програми можуть слугувати ефективним інструментом реалізації стратегічних завдань в сфері трудовозайнятості на депресивних територіях. Разом з тим, використання напрацьованого світового досвіду не може переноситися шляхом сліпого копіювання чи шаблону. Цілком очевидно, що програми зайнятості, які в умовах ринку є апробова-

ним інструментом державного регулювання проблемних територій повинні враховувати градацію економічного простору за рівнем соціально-економічного розвитку, господарську спеціалізацію економіки та інтенсивність розвитку, рівень зайнятості та масштаби безробіття, трудові традиції корінного населення, його схильність до підприємницької діяльності. Це зайвий раз підтверджує, що розв'язання проблем, які склалися в сфері соціально-трудова відносин на локальних ринках праці мають свої особливості, а тому потребують зваженого підходу до запозичення досвіду економічно розвинутих країн світу і його перенесення на українські реалії [9;10;11;]. Однак, незаперечним є той факт, що державна політика регулювання трудовозайнятості на депресивних територіях повинна носити стратегічний характер і базуватися на програмно-цільовому підході та науково адаптованій основі, яка формується при допомозі комплексу методів і інструментів ідентифікації глибини і природи територіальної депресивності в сфері соціально-трудова відносин, зайнятості та ринку праці.

Важливим елементом сучасної державної політики індустріально розвинутих країн регулювання трудових на депресивних ринках праці є інституалізація ефективних форм підготовки і перепідготовки кадрів. Значною мірою це зумовлено тим, що формування суспільства, заснованого на знаннях, супроводжується переходом до масової підготовки спеціалістів вищої кваліфікації, оскільки для постіндустріального суспільства необхідно, щоб не менше 30 відсотків дорослого населення мало вищу освіту. Аналогічної думки притримується Е. Денісон, який акцентує на тому, що «ключовим у забезпеченні економічного зростання є людський фактор, зокрема залучення нової робочої сили, підвищення рівня освіти і прогрес у знаннях» [6].

Опираючись на досвід економічно розвинутих країн світу щодо організації підготовки і перепідготовки кадрів на депресивних територіях, обов'язково слід враховувати специфіку їх функціонування, оскільки значна їх частина в минулому мала певний нагромаджений виробничо-ресурсний і кадровий потенціал. Тому, як правило, постає завдання не створення нових виробничих потужностей, а модернізація наявних, не підготовки кадрів — а їхньої перепідготовки [1]. Не дивлячись на певну категоричність сказаного вище цитованими авторами, оскільки модернізація, як пра-

вило, вимагає підготовки якісно нових кадрів, все ж таки перепідготовка кадрів із числа бувших кваліфікованих працівників є вкрай необхідною формою їх адаптації до умов діяльності в ринковому середовищі. Звідси важливість та необхідність зміцнення саме цієї ланки в системі формування професійних кадрів на депресивних територіях. При цьому, на думку Є. Матвійшина та О. Нема, основним інструментом її реалізації є програми професійної перепідготовки [7, с. 137].

Апеляція до досвіду Англії вказує на те, що програми підготовки та перепідготовки кадрів повинні опиратися на прогнозні оцінки. При цьому вони розробляються з врахуванням структурних секторальних змін в економіці і зумовлені ними зміни в структурі зайнятості населення за професіями та формою трудової діяльності, що дозволяє ув'язати перепідготовку кадрів у довгостроковій перспективі з очікуваними змінами в попиті та пропозиції праці. Прогнози розробляються за 25 укрупненими групами професій у розрізі 50-ти галузей економіки [8]. Аналогічна практика існує в Німеччині, де розробляють два незалежні кадрові прогнози за різними моделями.

У Франції, Бельгії та Данії нагромаджено цілий досвід прогнозування потреби у кваліфікованих працівниках на регіональному рівні, які розробляються регіональними міжгалузевими комісіями з питань зайнятості і галузеві обсерваторії. Цінність використання такого досвіду для України обумовлена тим, що на цих засадах встановлюється тісний взаємозв'язок між сферами освіти і праці. на цьому робиться особливий наголос, оскільки, за експертними оцінками, в Україні за набутою спеціальністю працює приблизно 12 відсотків осіб.

Висновки. Аналіз міжнародного досвіду регулювання ринку праці засвідчив, що роль держави у вирішенні проблем зайнятості має бути активною і включати комплекс заходів, спрямований на створення повноцінної сфери докладання праці на депресивних територіях. Поряд з цим ця сфера діяльності вимагає зваженості, наукового прогнозування, довгострокового програмно-цільового обґрунтування. З цього слідує, що необхідно не тільки ретельно вивчати досвід вирішення проблем зайнятості в розвинених країнах, але використовувати і переймати його потрібно обов'язково з урахуванням особливостей, що склалися на ринках праці депресивних територій.

Література

1. Магомедмирзаев М. Вспомнили про программу «горы»? А грабли убрасть забыли... / М. Магомедмирзаев [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mkala.mk.ru/article/2013/10/10/929123-vspomnili-pro-programmu-goryi-a-grabli-ubrat-zabyili.html>
2. Кузнецова О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. Изд-е 5-е. / О. В. Кузнецова. — М.: Кн. дом «ЛИБРОКОМ», 2009. — 304 с.
3. Гірські території Закарпаття: соціально-економічні трансформації: монографія / В. П. Мікловда, М. І. Пітюлич, С. В. Сембер, М. М. Пітюлич та ін.; за заг. ред. член-кор. НАН України В. П. Мікловди. — Ужгород: ПП Бреза, 2012. — 262 с.
4. Сільськогосподарська кооперація вирішить проблему зайнятості населення на селі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/3638>
5. Мікловда В. П. Область еколого-економічного розвитку (до постановки питання про формування концепції соціально-економічного розвитку Закарпатської області) / В. П. Мікловда, М. І. Пітюлич. — Ужгород, 1999. — 66 с.
6. Gordon, David, Richard Edwards and Michael Reich. Segmented Work, Divided workers. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
7. Олійник А. П. Особистості господарства: проблеми оподаткування / А. П. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 4. — Т. 3. — С. 136–139.
8. Господарський комплекс Швейцарії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=608173>
9. Мікловда, В. П. Життєздатний економічний розвиток регіону: Монографія [Текст] / редкол.: В. П. Мікловда, С. С. Слава-Продан, С. В. Сембер, В. В. Гоблик. — Ужгород: Ліра, 2009. — 432 с.
10. Регулювання трудовіграційних процесів в транскордонному регіоні: монографія / М. І. Пітюлич, В. В. Гоблик, Т. Д. Щербан, М. М. Пітюлич та ін.; за заг. ред. д. е. н., проф. Пітюлича М. І. — Мукачєво: Вид-во МДУ, 2015. — 150 с.
11. Внешнеэкономические связи в трансграничных регионах: опыт Украины и стран Евросоюза: монография / В. В. Гоблик; Мукачевский государственный университет. — М.: ЦСП и М, 2015. — 318 с.

Холод Зеновія Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент

Українська академія друкарства

Холод Зиновія Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент

Українська академія друкарства

Cholod Zenovija Mykhailivna

PhD, associate professor

Ukrainian Academy of Printing

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
У НЕБАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ В НЕБАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS FINANCIAL
SECURITY OF NON-BANKING SECTOR UKRAINE**

Анотація. Представлено авторський підхід до визначення фінансової безпеки страхового ринку України. Запропоновано методичний підхід до оцінки рівня безпеки небанківського сектора економіки України.

Ключові слова: страховий ринок, фінансова безпека, загрози, небезпеки, ризики.

Аннотация. Представлен авторский подход к определению финансовой безопасности страхового рынка Украины. Предложен методический подход к оценке уровня безопасности небанковского сектора экономики Украины.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовая безопасность, угрозы, опасности, риски.

Summary. The author's approach of determining the financial security of the insurance market of Ukraine is presented. The methodical approach to assessing the security of the non-banking sector of Ukraine is investigated.

Keywords: insurance market, financial security, threat, danger, risk.

Оцінка стану страхового ринку підтверджує наявність серйозних проблем, що стримують його розвиток, у тому числі: недостатнє використання потенціалу державно-приватного партнерства у страхуванні; недостатній рівень капіталізації страхових компаній та якості їх активів, недостатній обсяг з перестраховування, скорочення обсягів страхування й кількості страхових компаній, зниження частки іноземного у їх статутному капіталі. Основними загрозами фінансовій безпеці страхових компаній залишаються: недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів у зв'язку з призначенням тимчасової адміністрації в банківських установах, у яких відкриті депозити страховиків, зростання ризику невиконання зобов'язань перестраховиками; низький рівень доходності та ліквідність цінних паперів в активах страховиків і ризикове розміщення значної частини страхових резер-

вів у нелістингових цінних паперах. Усе це зумовлює актуальність пошуку ефективних напрямів забезпечення, оцінювання й підвищення фінансової безпеки страхового ринку України.

Проблеми розвитку страхового ринку та підтримки його стійкості й безпеки висвітлені в роботах зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, А.М. Єрмошенко, О.Й. Жабинець, Т. Коупленд, О.В. Козьменко, С.М. Фролов, Е. Крокетт та інші. Разом з тим вимагають подальшого дослідження теоретичні та прикладні аспекти ідентифікації та мінімізації загроз й небезпек функціонування страхового ринку, адекватної оцінки рівня його фінансової безпеки та впливу на небанківський фінансовий сектор. Цим зумовлена актуальність дослідження та розробка напрямів підвищення рівня фінансової безпеки страхового ринку України.

Метою статті є розкриття теоретичних підходів й методичного інструментарію оцінювання фінансової безпеки небанківського сектора економіки.

Важливою складовою фінансової безпеки держави є фінансова безпека її страхового ринку. Фінансова безпека страхового ринку сприяє створенню ефективної системи захисту населення, суб'єктів господарювання та держави. Страховий ринок також є важливим джерелом довгострокових інвестицій, які можуть бути направлені в економіку країни. Підвищення рівня фінансової безпеки страхового ринку сприяє акумулюванню необхідних коштів та розвитку економіки. Отже, страховий ринок відіграє подвійну роль у забезпеченні фінансово-економічної безпеки. Через страхування створюються економічні механізми перерозподілу фінансових ресурсів в економіці й страхування суб'єктів господарювання від впливу ризиків та загроз. Поряд з цим, страховий ринок є важливою ланкою фінансової системи і має вагомий вплив на фінансову безпеку держави. За твердженням С.М. Фролова, поняття «безпеки страхового ринку» слід розглядати у широкому й вузькому розумінні слова. У широкому — це здатність суб'єктів цього ринку протидіяти наявним і потенційним загрозам, їх можливість ліквідувати негативні фактори впливу на безпеку страхового ринку. У вузькому розумінні безпеку страхового ринку можна розглядати як такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, що дозволяє їм в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання та досягати поставлених цілей [4, с. 303].

Н.В. Зачосова у монографії «Формування системи економічної безпеки фінансових установ» представляє авторське трактування поняття економічна безпека страхових компаній, під якою розуміє такий стан її фінансових, кадрових, техніко-технологічних, матеріальних, інформаційних ресурсів та партнерських зв'язків (мається на увазі можливість перестраховування ризиків компанії у більш потужних учасників ринку страхових послуг), який дозволяє їй забезпечити повне страхове покриття за існуючими угодами при настанні страхових випадків, залучати нових клієнтів, ефективно розміщати страхові фонди та підтримувати резерви і гарантувати належний рівень власної фінансової стійкості та високої рентабельності [1, с. 321]. Отже, автор трактує економічну безпеку страхових компаній в розрізі її фінансової та інших складових й відповідного досягнення показників ефективності страхової діяльності. На нашу думку, такий підхід є доволі широким і акцентує, що фінансова безпека страхової компанії є складовою економічної безпеки. Згідно Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від

29.10.2013р. безпека страхового ринку є складовою безпеки небанківського фінансового сектору, тобто це рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства в зазначених фінансових інструментах та послугах [2]. Такий підхід в повній мірі відображає складові фінансової безпеки держави, де поряд із банківською, борговою, бюджетною, валютною, грошово-кредитною безпекою, визначається і безпека небанківського фінансового сектору, до якого належить безпека страхового ринку.

На основі узагальнення усталених підходів до розкриття суті фінансової безпеки страхового ринку, можна констатувати, що в науковій літературі існує два підходи до розгляду суті фінансової безпеки з позиції складової економічної безпеки і як самостійного суб'єкта управління. В їх межах фінансова безпека розглядається: з позицій ресурсно-функціонального підходу, з погляду статички та в контексті правового регламентування. Виходячи з об'єкта нашого дослідження, фінансову безпеку фінансового ринку будемо трактувати як об'єкт управління в рамках таких підходів.

Огляд існуючих наукових підходів до визначення поняття «фінансова безпека страхового ринку» дозволив виокремити низку підходів до її трактування з позицій здатності, рівня забезпеченості, стану та інтегральної характеристики. На нашу думку, фінансова безпека страхового ринку — це інтегральна характеристика стану й рівня фінансової спроможності й надійності страхових компаній, їх забезпеченості фінансовими ресурсами й новітніми послугами, що визначає стан ефективного функціонування в умовах мінімізації існуючих загроз й небезпек.

На нашу думку, усю сукупність факторів впливу на безпеку страхового ринку з метою її подальшої формалізації доцільно розглядати за двома ключовими ознаками: джерелом походження (ендогенні та екзогенні), та за характером впливу (стимулятори («можливості» для забезпечення стійкості страхового ринку) та дестимулятори («загрози»)).

Дослідник проблем економічної безпеки в страховій сфері і її забезпечення органами внутрішніх справ Сокол А.В. пропонує показники економічної безпеки в страховій сфері розділити на окремі функціональні критерії економічної безпеки по кожній із її складових і розраховувати їх на основі оцінки збитків інтересам страхової організації та ефективності заходів щодо їх запобігання. До показників оцінювання стану системи економічної безпеки страхової компанії, на його думку, належать індикатори фінансової складової; кадрової складової (функціональний критерій інтелектуальної і кадрової складової); правової складової

(функціональний критерій політико-правової складової); інформаційної складової (групи кількісних і вартісних індикаторів); силової складової [3]. Таким чином, підкреслюється необхідність виокремлення підсистем економічної безпеки фінансових установ, традиційний перелік яких для усіх фінансових посередників є універсальним, та включає інтелектуально-кадрову, фінансову, інформаційно-аналітичну, техніко-технологічну, майнову, силову (фізичну), правову (юридичну), ринкову, політичну тощо, складові та оцінки стану їх безпеки окремо із подальшим розрахунком підсумкового індикатора стану економічної безпеки фінансової установи.

Аналіз наукових праць вчених-страховиків та вчених-статистиків дозволяє провести групування методичних підходів до розв'язання проблеми оцінки фінансової безпеки страхового ринку та його компаній і виокремити низку основних підходів:

1) методичні підходи, в основу яких покладено визначення інтегрального показника фінансової надійності страхової компанії;

2) методичні підходи, в основу яких покладено розрахунок одиничного показника фінансової надійності страхової компанії або системи показників фінансової надійності страхової компанії;

3) методичні підходи, які обґрунтовують теоретичні засади побудови методики оцінювання фінансової надійності страхової компанії.

На нашу думку, систему кількісних та якісних індикаторів інституційного розвитку страхового ринку доцільно доповнити індикаторами, які характеризують фінансову безпеку небанківських фінансових посередників, в тому числі й страхових компаній, яка є

однією із ключових елементів, що формує національну безпеку держави в цілому і відображає методичний інструментарій, запропонований Міністерством економіки і торгівлі України.

Зведена інформація щодо нормованих значень індикаторів безпеки небанківського фінансового ринку, їх вагових значень, які слугують основою для розрахунку інтегрального індикатора безпеки наведено у табл. 1.

Отже, динаміка інтегрального індикатора фінансової безпеки небанківського фінансового ринку України вказує на його нестійку динаміку, зокрема у 2011 році його значення становило 0,37, у 2012р. збільшилось до 0,474, однак починаючи з 2013 спостерігалось його зниження з 0,465 до 0,333 у 2015р. Графічне зображення інтегрального індикатора наведено на рис. 1.

Отже, згідно проведених розрахунків можна констатувати, що загалом рівень фінансової безпеки небанківського фінансового ринку України за 2011–2015рр. є незадовільним і не в змозі сформувати ефективну систему захисту суб'єктів господарювання та громадян України від як зовнішніх та внутрішніх загроз.

Важливо констатувати, що складовою фінансової безпеки держави є безпека страхового ринку, яка визначається низкою показників – індикаторів фінансової безпеки, а також залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників та визначається фінансовою результативністю та ефективністю діяльності. Дослідження основних індикаторів фінансової безпеки страхового ринку показало загальне зниження активності ринку протягом 2011–2015 років. За результатами аналізу страхового ринку було визначено,

Таблиця 1

Динаміка інтегрального індикатора фінансової безпеки небанківського фінансового ринку України за 2011–2015рр.

Найменування індикатора, одиниця виміру	Значення вагового коефіцієнта	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.
Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	0,3496	0,348	0,304	0,394	0,342	0,3
Рівень капіталізації лістингових компаній, відсотків ВВП	0,3295	0,052	0,262	0,286	0,389	0
Рівень волатильності індексу Першої фондової торговельної системи (ПФТС), кількість критичних відхилень (–10 відсотків)	0,1278	0,772	0,816	0,834	0,83	0,846
Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), відсотків	0,1931	0,687	1	0,7	0,576	0,62
Інтегральний індикатор фінансової безпеки небанківського фінансового ринку України	x	0,370	0,490	0,474	0,465	0,333

Джерело: розробка автора

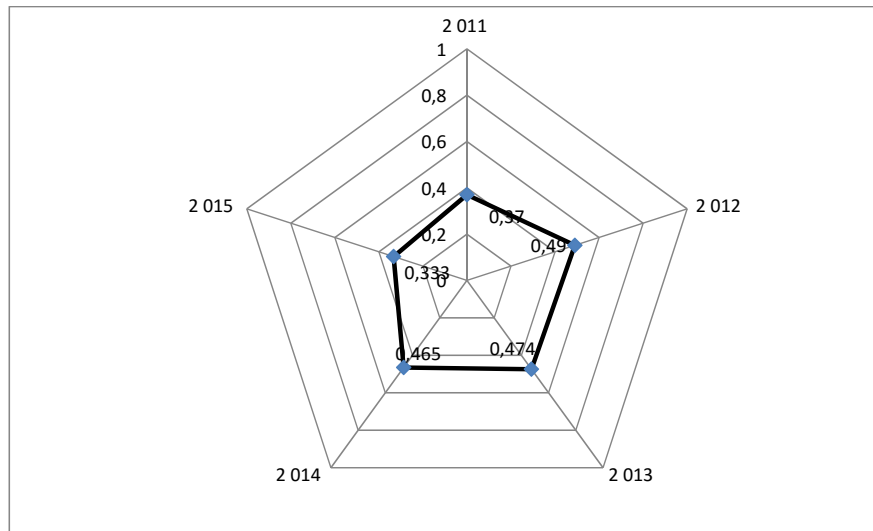


Рис. 1. Інтегральний індикатор фінансової безпеки небанківського фінансового ринку України за 2011–2015 рр.

Джерело: розробка автора

що рівень його безпеки є досить низьким, а це робить його вразливим до внутрішніх і зовнішніх загроз. При цьому спостерігалася значна волатильність процесів, які відбуваються на ринку, що ускладнює прогнозування майбутньої ринкової ситуації.

Подальші дослідження в даному напрямі повинні ґрунтуватися на розробці концептуальних засад розвитку небанківського сектора економіки з позицій мінімізації ризиків та загроз.

Література

1. Зачосова Н. В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ: монографія / Н. В. Зачосова. — Черкаси: ПП Чабаненко Ю. А. — Черкаси, 2016. — 375 с.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу до матеріалу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
3. Сокол А. В. Экономическая безопасность в страховой сфере и ее обеспечение органами внутренних дел: дисс. канд. экон. наук [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskayabezopasnost-v-strakhovoi-sfere-i-ee-obespechenie-organami-vnutrennikh-del>.
4. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»; за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. С. М. Фролова; [С. М. Фролов, О. В. Козьменко, А. О. Бойко та ін.]. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. — 332 с.

Шевчук Т.С.,

Воля Ж.В.

здобувачі освітнього ступеня «бакалавр»

Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

TRENDS IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

Анотація. Досліджено теоретичні аспекти формування державно-приватного партнерства. Виявлені проблеми та окреслені напрями практичної реалізації державно-приватного партнерства в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: держава, регіон, партнерство, розвиток, економіка, інфраструктура.

Аннотация. Исследованы теоретические аспекты формирования государственно-частного партнерства. Выявленные проблемы и намечены направления практической реализации государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государство, регион, партнерство, развитие, экономика, инфраструктура.

Summary. The theoretical aspects of public-private partnerships. Identified problems and outlined areas of practical implementation of public-private partnerships.

Key words: state, region, partnership development, economics, infrastructure.

В період становлення ринкової економіки, країна особливо потребує створення ефективної інноваційної інфраструктури, удосконалення державного регулювання й економічного стимулювання суб'єктів господарювання. Проте, стійке покращення економічної кон'юнктури неможливе без підвищення норми вкладень в основний капітал та нематеріальні активи, а також використання державно-приватного партнерства як раціональної форми залучення приватного капіталу для реалізації державної політики в галузі інновацій.

Тому питання вдосконалення механізму державно-приватного партнерства набуває особливої уваги в умовах обмежених бюджетних можливостей та фінансової нестабільності в сучасній економіці. Партнерство держави та бізнесу може стати ключовим чинником і двигуном економічного реформування в Україні. Необхідно відмітити, що вирішенням проблем у формуванні механізмів державно-приватного партнерства в Україні займалися відомі науковці такі як: Ю.С. Вдовенко, І.М. Сараєва, М.Ю. Авксент'єв, Н.О. Полянська, Г.Ф. Боднар та інші. Незважаючи на багаторічні вивчення проблем забезпечення ефективного партнерства держави та бізнесу, нажалі не одержуються чіткі конструктивні відповіді, що від-

повідно спонукає до подальших науково-практичних досліджень.

У сучасних умовах функціонування економіки України розвиток державно-приватного партнерства набуває актуального значення як інструмент антикризового управління. Серед існуючого різноманіття досвідів, рекомендацій, порад щодо впровадження механізмів державно-приватного партнерства є доцільним розглянути використання його потенціалів в пошуках відповідей на виклики сьогодення в якості дієвого інструмента антикризових заходів, гуманізації наслідків кризи, формування бази після кризового зростання.

Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від інтенсивності процесів пошуку та залучення внутрішніх ресурсів розвитку на регіональному і місцевому рівнях. З-поміж апробованих у світі механізмів активізації економічного зростання на регіональному і місцевому рівнях, здатних сформувати мультиплікативний ефект, провідного значення для України набуває державно-приватне партнерство.

Державно-приватне партнерство (далі – ДПП) являє собою рівноправне та взаємовигідне співробітництво між державою, територіальними громадами

(в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) та приватними інвесторами у межах реалізації проектів, спрямованих на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем [3].

Світовий досвід державно-приватного партнерства свідчить про його високу ефективність та результативність. Особливістю сьогодення є широке використання ДПП у сферах традиційної державної відповідальності – об'єктах загального користування (громадський транспорт, комунальна інфраструктура, соціальна інфраструктура, об'єкти культури, історичні пам'ятки тощо) і суспільних послугах (ремонт, реконструкція та утримання об'єктів загального користування, прибирання території, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я тощо). Підготовка проектів державно-приватного партнерства відбувається на таких засадах: держава визначає, які саме суспільні послуги й інфраструктура є для неї необхідними, а приватні інвестори формують відповідні пропозиції, що мають максимально відповідати вимогам держави. На конкурсі визначається приватний партнер, який забезпечить найкращі умови для здійснення ДПП; подальше співробітництво останнього з державою визначається на договірних засадах. Далі розпочинається фаза реалізації проекту [2, с. 32]. Основні переваги ДПП для України та приватного бізнесу наведені в таблиці 1.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 1 січня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується 177 проектів (укладено 146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність). Зазначені проекти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності: оброблення відходів (112 проектів, що становить 63,2% від загальної кількості); збір, очищення та розподілення води (30 проектів, що становить 16,8% від загальної кількості); будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових

смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (16 проектів, що становить 9,0% від загальної кількості); виробництво, транспортування і постачання тепла (6 проектів, що становить 3,3% від загальної кількості); виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проектів, що становить 2,8% від загальної кількості); управління нерухомістю (2 проекти, що становить 1,1% від загальної кількості); пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (1 проект, що становить 0,6% від загальної кількості); туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (1 проект, що становить 0,6% від загальної кількості); інші (4 проекти, що становить 2,6% від загальної кількості) [1].

Слід зазначити, що значна частина проектів реалізується на території Полтавської (113), Миколаївської (15) та Одеської (14) областей. В основному, це проекти у сферах надання житлово-комунальних послуг, таких як збір, очищення та розподілення води та послуг зі збору/вивозу і утилізації побутових відходів [4, с. 46].

В Україні доцільним буде зосередження ДПП в аграрному секторі, адже на сьогодні фактично лише сільське господарство є тією галуззю в Україні, яка демонструє розвиток під час складної економічної ситуації в країні й тотального зубожіння населення. У Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р., що була затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 № 806-р зазначено, що напрямом регуляторної політики в аграрному секторі визначено формування ефективної регуляторної системи на засадах державно-приватного партнерства, впровадження ризик-орієнтованого підходу при здійсненні державного контролю та пріоритетне фінансування інноваційно-інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства.

Таблиця 1

Переваги ДПП для України та приватного бізнесу [4]

Для держави:	Для приватного сектора:
1. Економія фінансових ресурсів держави.	1. Доступ до раніше закритих сфер економіки.
2. Оптимізація розподілу ризиків.	2. Залучення бюджетних коштів до проекту.
3. Підвищення ефективності інфраструктури.	3. Розширення можливостей отримання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ.
4. Стимулювання підприємницького мислення.	4. Підвищення статусу проекту через участь у проектах державного партнера.
5. Збереження та створення робочих місць.	5. Оптимізація розподілів ризиків проекту.
6. Активізація інвестиційної діяльності.	6. Позитивний імідж у суспільстві.

Таким чином, застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики дозволить: залучити нові ресурси для проведення модернізації у регіонах України; знизити навантаження на видаткову частину державного та регіональних бюджетів; залучити до реалізації інвестиційних проектів фінансові ресурси, що до цього перебували «у тіні»; перерозподілити ризики та посилити відповідальність сторін ДПП за реалізацію інвестиційних проектів на місцевому, регіональному рівнях тощо [4;5].

Залишаючись достатньо новим явищем, державно-приватне партнерство в Україні повинно стати інституціональним інструментом оновлення спільного виробництва на підставі об'єднання активів дер-

жави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору. Технічно відстала та зношена інфраструктура (автомобільні та залізничні дороги, морські та аеропорти, системи централізованого тепло-, водопостачання та відведення) потребує значних фінансових вкладень та застосування новітніх технологій, які держава в умовах фінансово-економічної кризи самостійно не здатна забезпечити своєчасно і в повному обсязі. Отже, основною мотивацією держави щодо реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеження бюджетних ресурсів, а також відсутність достатнього досвіду держави у ефективному управлінні об'єктами громадської інфраструктури в ринкових умовах.

Література

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] — <http://www.me.gov.ua/>
2. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практ. посіб. для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. — К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. — С. 32.
3. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Партнерство. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekonomist/2011_3/16.pdf.
4. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О. В. Тофанюк, І. Г. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. — 2011. — № 4. — С. 41–53. — Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg>
5. Мироненко М. Ю. Необхідність державного регулювання економічного розвитку у сучасних умовах / М. Ю. Мироненко // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. Львів. регіон. ін-ту держ. упр. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2012. — Вип. 32. — С. 433–440.

Костюк Ж. О.

Олейніченко С. В.

здобувачі освітнього ступеня «бакалавр»,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця, Україна

КОНЦЕПТУЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

CONCEPTUAL FINANCIAL ASPECTS OF POTENTIAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Анотація. Досліджено концептуальні аспекти формування фінансового потенціалу регіонів. Визначено значення бюджетного, податкового та інвестиційного потенціалу в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: фінансовий потенціал, регіон, бюджет, інвестиції, розвиток, податки.

Аннотация. Исследованы концептуальные аспекты формирования финансового потенциала регионов. Определены значения бюджетного, налогового и инвестиционного потенциала в контексте обеспечения социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: финансовый потенциал, регион, бюджет, инвестиции, развитие, налоги.

Summary. Studied the conceptual aspects of financial potential. Ante budgetary, tax and investment potential in the context of socio-economic development of regions.

Key words: financial potential, region, budget, investment, development, taxes.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки першочергово розглядається проблематика економічного зростання, в основі якого беззаперечно закладено поняття фінансового потенціалу. Слід зауважити, що категорія «фінансовий потенціал» відображає можливість фінансового розвитку суб'єктів господарювання, регіонів і держави в цілому.

Фінансовий потенціал розглядається сучасними науковцями у зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів в умовах трансформаційної економіки та потребами у фінансуванні діяльності економічних суб'єктів та держави в цілому. У науковій літературі використовуються ресурсний, комбінований та екстремальний підходи при тлумаченні поняття «фінансовий потенціал», що у сукупності вплинуло на сприйняття його сутності, ролі та структуризації складових науковою спільнотою.

Відповідно до ресурсного підходу пропонується розглядати фінансовий потенціал як сукупність фінансових ресурсів. Варто відзначити, що переважна більшість авторів акцентує увагу на тому, що фінансовий потенціал становлять не тільки ті фінансові

ресурси, що є у використанні на певний момент часу, а й ті, що залишаються незадіяними, хоча в будь-який момент часу можуть бути мобілізованими.

У рамках комбінованого підходу наголошується як на фінансових ресурсах, так і на фінансових можливостях, які вони відповідно характеризують. Але все ж таки при детальному аналізі констатуємо, що ключовим поняттям для розуміння поняття «фінансовий потенціал» за даним підходом також є фінансові ресурси.

Критичний аналіз екстремального підходу дозволяє стверджувати, що поняття «фінансовий потенціал економічних суб'єктів регіону» варто розглядати як деяку екстремальну точку, екстремум. З одного боку, фінансовий потенціал — максимум функціональних можливостей соціально-економічного розвитку, з іншого — максимально можливий обсяг фінансових ресурсів [3, с. 118].

Отже, фінансовий потенціал є системою, результатом та індикатором економічної діяльності як окремих суб'єктів, так і держави в цілому, що опосередковує фінансові відносини, пов'язані з отриманням та використанням доходів, прибутків, здійсненням витрат,

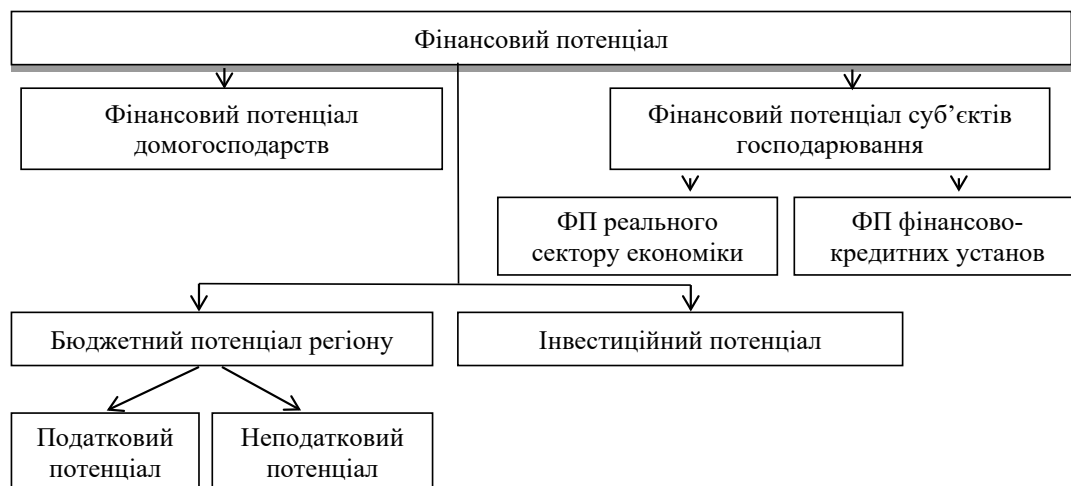


Рис. 1. Структура фінансового потенціалу регіону

формуванням та використанням бюджетних фондів, здійсненням та отриманням податкових платежів, відрахувань, функціонуванням цільових фондів грошових коштів [1, с. 9].

У складі фінансового потенціалу регіону є доцільним виділення таких основних елементів: бюджетного потенціалу (з розглядом податкового та неподаткового потенціалу в його структурі); фінансового потенціалу домогосподарств; фінансового потенціалу суб'єктів господарювання; інвестиційного потенціалу (рис. 1).

Фінансовий потенціал домогосподарств можна визначити як забезпеченість населення регіону власними фінансовими ресурсами на рівні, за якого задовольняються як їх власні потреби, так і потреби регіонального розвитку в цілому. Фінансові ресурси домогосподарств знаходяться у розпорядженні територіальних громад у вигляді вкладів, заощаджень і депозитів у банківській системі та інших фінансових установах [5, с. 9]. Одним з головних завдань є пошук використання наявних фінансових ресурсів регіону та підвищення рівня ділової активності.

У складі фінансового потенціалу суб'єктів господарювання особливу увагу потрібно звернути на кредитний потенціал, під яким слід розуміти сукупність реальних кредитних ресурсів, акумульованих із різних джерел і задіяних у відтворювальних процесах, а також потенційних, які можуть бути залученими з метою задоволення потреб економіки регіону, раціонального перерозподілу в територіальному чи галузевому розрізі [4, с. 229].

Найбільш вагомою складовою фінансового потенціалу є бюджетний потенціал. Під бюджетним потенціалом розуміють сукупність всіх економічних і нормативно-правових умов, що сприяють отриманню максимально можливих доходів, які, в свою чергу, покривають нормативні витрати регіону, а також забезпечують їх цільове та ефективне використання

(теж саме що). Вивчаючи природу бюджетного потенціалу, варто визначити дві його складові: податковий та неподатковий потенціал.

В загальному розумінні податковий потенціал — це загальний обсяг оподатковуваних ресурсів території. Тобто податковий потенціал — це максимально можливий обсяг надходжень податків та зборів певної території або певного суб'єкта, обчислених відповідно до чинного законодавства. Для аналізу та оцінки податкового потенціалу можуть використовуватись такі показники, як:

- 1) регіональний показник сукупного доходу на душу населення;
- 2) рівень сукупних оподатковуваних ресурсів;
- 3) валовий регіональний продукт [5; 6].

До бюджетного потенціалу, крім податкового, належить неподатковий потенціал, під яким слід розуміти властивість до реалізації потенційних можливостей та існуючої здатності отримання доходів від управління власним майном, надання підприємницьких послуг, вкладення інвестицій та інших джерел (стягнення штрафів, нарахування санкцій тощо) відповідними органами влади в межах наданих повноважень [4; 7]. Варто зазначити, що на здатність регіонів до залучення фінансових ресурсів впливає ряд факторів, які узагальнені на рис. 2.

Інвестиційний потенціал можна розглядати з декількох точок зору. Насамперед, у широкому розумінні, він трактується як сукупність наявних у регіоні факторів виробництва та сфер застосування капіталу. У більш вузькому розумінні під інвестиційним потенціалом варто мати на увазі кількісну компоненту, покликану враховувати всі макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва, споживчий попит населення та ряд інших показників. Алгоритм його розрахунку базується на абсолютних статистичних показниках, а основними

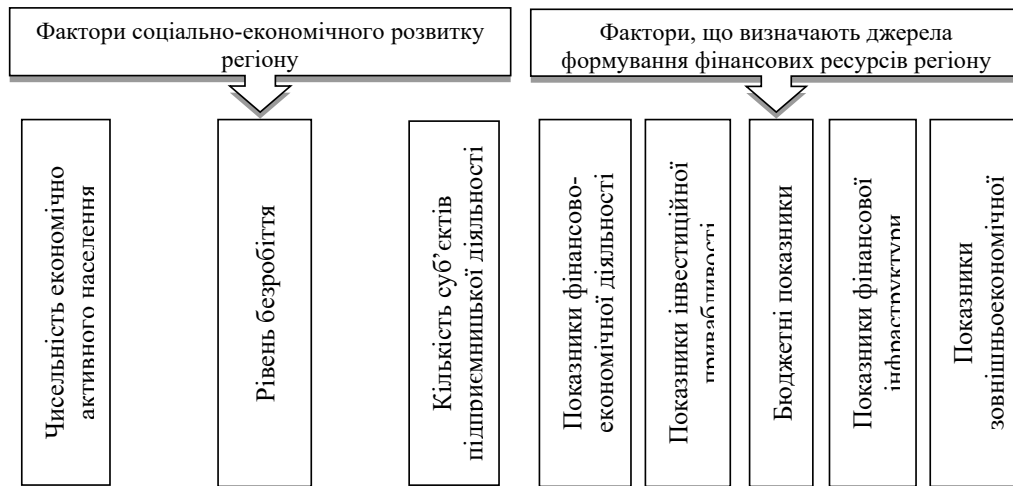


Рис. 2. Фактори впливу на рівень бюджетного потенціалу регіону [2, с. 24]

результуючими показниками є рівень інвестиційного ризику та інвестиційна привабливість регіону. Цілком очевидно, що розгляд інвестиційного потенціалу ведеться з погляду обсягу інвестицій, що так чи інакше може бути залучений в економіку за рахунок усіх можливих джерел фінансування (першочергово зовнішніх) та який ґрунтується на наявності різних економічних, природних та соціальних ресурсів [4, с.120].

Отже, фінансовий потенціал окремих регіонів складається з потенціалу численних підприємств, організацій, великих корпоративних структур, окремих осіб, що здійснюють свою діяльність, пов'язану

з одержанням прибутку. Сутність фінансового потенціалу території полягає в можливості керівних органів держави та місцевого самоврядування консолідувати та генерувати наявні й потенційні фінансові ресурси економічної системи з метою забезпечення економічного розвитку території в інтересах його населення. Формування достатнього рівня фінансового потенціалу території є метою кожного органу місцевого самоврядування й передумовою їхнього успішного функціонування, ефективної діяльності, виступає основою забезпечення належного рівня фінансової стійкості території.

Література

1. Кучер Г.В. Фінансовий потенціал економічного розвитку: теоретичний аспект / Г.В. Кучер // Вісник КНТЕУ. — 2014. — № 4. — С. 32–105.
2. Педченко Н.С. Узагальнення наукових підходів до розуміння сутності бюджетного потенціалу регіону / Н.С. Педченко, С.І. Заворотній // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2015. — Вип. 27. — С. 21–27.
3. Фролов С.М. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навч. посібник / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко / — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. — 332 с.
4. Фролов С.М. Фінансовий потенціал регіону: дослідження сутності та аналіз його структури / С.М. Фролов, В.Г. Шестопалов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2014. — Вип. 39. — С. 225–232.
5. Хістева О.В. Фінансовий потенціал як основа фінансової самодостатності економічної системи / О.В. Хістева, Т.О. Єгоркіна // Економіка будівництва і міського господарства. — 2013. — т. 9, № 1. — С. 5–13.
6. Мироненко М.Ю. Сучасні напрями формування фінансового потенціалу економічного розвитку регіону / М.Ю. Мироненко // Сталій розвиток економіки: всеукр. наук.-вироб. журн. — 2012. — № 3. — С. 138–143.
7. Мироненко М.Ю. Фінансово-кредитне регулювання реального сектору економіки / М.Ю. Мироненко // Теорія і практика державного управління: зб. наук. пр. Харк. регіон. ін-ту держ. упр. — Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2011. — № 2 (33). — С. 203–208.

Наталья Сергеевна Банник

Студентка магистратуры

Международного института экономики и права

Natalia S. Bannik

Master student of International Institute of Economics and law

Научный руководитель:

Татьяна Николаевна Иванова

Заведующая кафедрой международно-правовых дисциплин,

кандидат юридических наук, доцент

Tatiana N. Ivanova

Head of the Department of international legal disciplines,

candidate of legal Sciences, assistant Professor

ПОНЯТИЕ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ СДЕЛКИ И ЕГО СООТНОШЕНИЕ С ПОНЯТИЕМ СДЕЛКА

THE CONCEPT OF INVALID TRANSACTIONS AND ITS RELATIONSHIP WITH THE CONCEPT OF THE TRANSACTION

В настоящей статье с позиции технологической парадигмы исследуется категория «недействительность сделки». В качестве ее основы используются требования технологического процесса, опосредованные в локальных нормативных правовых актах. Системе норм, регламентирующих эти отношения, свойственна нормативная обособленность, определенный субъектный состав, правовой механизм их реализации.

Ключевые слова: сделки, недействительность сделок, неправомерные действия, противоправность.

In this article from the perspective of the technological paradigm deals with the category of «invalidity of a transaction». As its basis it uses the requirements of the technological process, mediated in local regulatory legal acts. The system of norms regulating these relationships are inherent in the normative separateness, a certain subject structure, the legal mechanism of their implementation.

Key words: transactions, invalidity of transactions, wrongdoing, wrongfulness.

Несмотря на то, что в российском законодательстве институт недействительности сделок используется уже давно, в науке гражданского права до сих пор не существует единого мнения об определении понятия данной правовой категории. В основном все споры ведутся вокруг разрешения следующих вопросов.

1. Является ли недействительная сделка юридическим фактом вообще и сделкой в особенности?

2. Является ли недействительная сделка правомерным действием или же это — действие неправомерное?

3. Как соотносятся понятия недействительные сделки и незаключенные (несостоявшиеся) сделки?

Таким образом, чтобы выработать определение недействительных сделок, необходимо постараться ответить на все эти вопросы.

Для того, чтобы иметь возможность ответить на первый вопрос, необходимо рассмотреть понятие сделки и недействительная сделка в их соотношении.

В соответствии со ст. 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Рассмотрим понятие сделки в рамках теории юридических фактов.

Юридические факты — это предусмотренные законом жизненные обстоятельства и факты, которые являются основанием для возникновения (изменения, прекращения) правоотношений.

Юридические факты делятся на события и деяния. Некоторые авторы также среди юридических фактов выделяют юридические состояния. Деяния (действия) — это определенные волеизъявления,

результат сознательной деятельности людей. Отличительная черта данного вида юридических фактов состоит в том, что нормы права связывают с ними юридические последствия именно в силу волевого характера юридических последствий [13, с. 87]. В свою очередь, действия делятся на правомерные и неправомерные; правомерные действия на юридические акты и юридические поступки. При этом сделки относят к юридическим актам, т.е. действиям людей, которые совершаются ими со специальным намерением вызывать юридические последствия.

Таким образом, события и действия дифференцируются по критерию зависимости от воли человека; правомерные и неправомерные действия — по критерию соответствия законодательству; акты и поступки — по критерию придания правового значения цели субъекта. Следовательно сделка рассматривается как правомерное волевое действие цели которого придается правовое значение. К такому мнению приходят практически все цивилисты.

Основным аргументом противников признания недействительных сделок юридическим фактом и сделкой являлся тезис, в соответствии с которым юридический факт — это факт реальной действительности с которым закон связывает наступление определенных юридических последствий. Поскольку недействительная сделка юридических последствий не вызывает, то считать ее юридическим фактом нет никаких оснований. Если же недействительная сделка и влечет за собой какие-либо последствия то только «отрицательные», то есть последствия, связанные с недействительностью сделки, наступления которых стороны не желали. Сущностным же признаком сделки как юридического факта является именно то, что в результате ее совершения наступают именно те юридические последствия, которых желали стороны.

Из современных авторов отрицает за сделкой значение юридического факта например, Шестакова Н. Д., которая пишет: «Недействительность есть отрицание юридической значимости правового смысла. Недействительная сделка — это отсутствие юридического факта, действие для права безразличное» [27, с. 113].

Однако существует и иная точка зрения. Так, Гутников О. В. пишет: «Представляется, что позиция тех, кто не считает недействительную сделку юридическим фактом вообще или сделкой в особенности, основана на двух принципиально ошибочных тезисах:

- 1) недействительность относится только к сделке-факту а не к сделке-правоотношению;
- 2) сделка как юридический факт всегда влечет за собой именно те юридические последствия на которые была направлена воля сторон при ее заключении» [12, с. 57].

В литературе разными авторами неоднократно обращалось внимание на то, что сама по себе недействительная сделка как юридический факт существует, и даже влечет юридические последствия, хотя и не те, которых желали стороны.

Так, на наличие признаков юридического факта (и именно сделки) у недействительной сделки обращал внимание И. В. Матвеев, который отмечал, что недействительная сделка все же является сделкой, т.к. она представляет собой волевое изъявление выраженное в определенной форме. Действие это направлено на установление, изменение или прекращение правоотношений. В результате этого действия возникает правоотношение (хотя и не имеющее право на существование), участники недействительной сделки, возможно и не преследуют иных (неправомерных) целей. В итоге автор делает вывод о том, что «недействительная сделка является сделкой по своему содержанию форме и направленности» [17, с. 64].

По мнению Гутникова О. В., если понимать под недействительной сделкой сделку-правоотношение и относить недействительность к последствиям сделки то выражение «недействительная сделка» не содержит в себе ничего логически противоречивого. Сделка-правоотношение недействительно (не существует в той или иной степени), однако это не означает, что не существует юридический факт (сделка), который был направлен на возникновение этого правоотношения. Связывать понятие сделки с наступлением правового результата на который была направлена воля сторон, нет ни теоретических, ни нормативных оснований.

Вся разница между действительными и недействительными сделками заключается лишь в том, что у первых наступают именно те (положительные) последствия, на наступление которых была направлена воля сторон, а у вторых наступают лишь «отрицательные» последствия, связанные с недействительностью сделки.

В связи с изложенным представляется верным вывод к которому приходит автор о том, что исходя из теории сделок, а также из определения ст. 153 ГК РФ, согласно которому под сделками следует понимать лишь действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, сделки могут быть как действительными так и недействительными. Деление сделок на действительные и недействительные происходит по иному, нежели направленность воли, основанию классификации. Данное деление основано на совпадении или несовпадении реально наступившего правового результата с тем юридическим результатом, на который была направлена воля сторон сделки [12, с. 59].

Второй момент, на котором следует остановиться, рассуждая о правовой природе недействительных сделок это их правомерность. Этот элемент представляется наиболее интересным, так как вызывает активную научную дискуссию уже несколько десятилетий. Поскольку сделка трактуется именно как правомерное действие, возникает проблема оценки недействительных сделок.

Многие специалисты в области гражданского права считают недействительную сделку действием неправомерным, поскольку такая сделка не соответствует требованиям закона и не влечет за собой тех последствий на которые была направлена воля сторон.

В частности Матвеев И.В. отмечает, что решения суда, связанные с признанием сделок недействительными и применением последствий недействительности сделок по отношению к их виновным контрагентам, есть возложение гражданско-правовой ответственности на них. Поскольку основанием гражданско-правовой ответственности является совершение гражданского правонарушения то можно сделать вывод что недействительные сделки в большинстве своем являются гражданскими правонарушениями [17, с. 73].

При этом автор не случайно делает оговорку, согласно которой недействительные сделки являются гражданскими проступками только «в большинстве случаев». Тем самым он признает что в некоторых случаях недействительные сделки совсем не являются гражданскими правонарушениями.

По мнению Гутникова О.В., подходя к вопросу об определении места недействительных сделок среди неправомерных действий, многие из сторонников такого подхода наталкиваются на очевидные трудности классификации: установив, что неправомерную сделку нельзя отнести к деликтам, они пытаются отыскать среди неправомерных действий «подходящую» категорию, к которой недействительные сделки можно было бы отнести. После того как такой категории найти не удастся, начинаются попытки выделить недействительные сделки в самостоятельную категорию неправомерных действий [12, с. 84].

Так, Хейфец Ф.С. пишет: «Недействительные сделки являясь действиями неправомерными представляют собой правонарушения. Отсутствие в системе гражданского права категории не деликтных правонарушений свидетельствует только о том, что она должна быть разработана. Но, на наш взгляд, это не

дает никаких оснований относить недействительные сделки к институту сделок, т.е. к правомерным юридическим действиям, направленным на достижение определенного юридического результата к которому стремились участники сделки» [26, с. 103].

Рассматривая недействительные сделки, многие авторы придерживающиеся иной точки зрения, обращали внимание на то, что зачастую такие сделки не заключают в себе ничего противозаконного. Так, В.И. Иванов отмечал, что неочевидным является отнесение к неправомерным действиям сделок, совершенных под влиянием заблуждения [14, с. 22].

И действительно, сделка, совершенная под влиянием заблуждения не содержит в себе ничего противозаконного. Обе стороны добросовестно заключали сделку направленную на достижение определенного правового результата, который вполне правомерен. То обстоятельство что одна из сторон ошиблась в определении природы или предмета сделки еще не свидетельствует о том, что тем самым совершено «не деликтное правонарушение» [13, с. 47].

Трудно также говорить о неправомерном действии, когда сделка совершена лицом, полностью или частично ограниченным в дееспособности, либо несовершеннолетним в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет без согласия его родителей, усыновителя или попечителя. Объявление таких сделок противоправными было бы бессмысленным. Кроме того, закон прямо устанавливает, что подобные сделки могут быть полезными и признаваться действительными (ч. 2 ст. 171, ч. 2 ст. 172 ГК РФ). Объяснить данные положения законодательства, стоя на позиции неправомерности недействительных сделок невозможно.

Таким образом, нельзя говорить о неправомерности недействительных сделок вообще. Представляется правильным делить юридические действия на правомерные и неправомерные по основанию их соответствия императивным предписаниям права. Если действия (и юридические акты, и юридические поступки) таким предписаниям соответствуют, то они являются правомерными. Неправомерными действиями соответственно, будут запрещенные правом юридические поступки а также противоречащие праву юридические акты (в том числе — сделки). Неправомерные сделки всегда будут недействительными (ст. 168 ГК РФ), однако не все недействительные сделки неправомерны.

Список использованных источников и литературы**1. Нормативные правовые акты**

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2 — ФКЗ, от 21.07.2014 № 11 — ФКЗ) // Российская газета. 1993. — № 237; Собрание законодательства РФ. 2009. — № 4. — Ст. 445.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 21 октября 1994 г. // Собрание законодательства РФ. 1994. — № 32. — Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 22 декабря 1995 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. — № 5. — Ст. 410.
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации. Принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 23 октября 2002 г. // Собрание законодательства РФ. 2003. — № 46. — Ст. 4532.
5. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество: федеральный закон от 21.07.1997 года № 122-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // СЗ РФ. — 1997. — № 30. — ст. 3594.

2. Учебная, научная и специальная литература

1. Бежецкий А. Ю. Недействительность сделки в свете реформирования гражданского законодательства: мнимые и притворные сделки и их юридические последствия // Пробелы в российском законодательстве. М.: Медиа-ВАК, 2011, № 3. С. 129–133.
2. Брихунцова Д. В. Недействительные и несостоявшиеся сделки // Актуальные проблемы частного права: сборник статей участников научной студенческой конференции (Москва, 20 марта 2013 г.). — М.: Финансовый университет 2014. — С. 54–57.
3. Васильев Б. М. Недействительные сделки. Порядок и последствия признания сделок недействительными // Проблемы устойчивости субъективных прав: сборник научных трудов по материалам межвузовской научной конференции «Проблемы устойчивости субъективных прав». — С.-Пб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. — С. 92–94.
4. Воронцов Г. А. Гражданское право. Краткий курс. — Ростов-на-Дону Изд-во «Феникс», 2013 г.
5. «Гражданский кодекс Российской Федерации. Постатейный комментарий к главам 6–12» (под ред. Л. В. Санниковой) («Статут», 2014).
6. Гражданское право: Учеб.: Том 1 / Отв. ред. Сергеев А. П., Толстой Ю. К. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект 2006 г.
7. Гутников О. В. Недействительные сделки в гражданском праве. Теория и практика оспаривания — М.: Книжный мир, 2005 г.
8. Зарубин А. В., Потапенко С. В. Признание сделки недействительной и применение последствий ее недействительности в виде реституции как способы защиты гражданских прав // Нотариус. М.: Юрист, 2010, № 2. С. 19–22.
9. Иванов В. И. О «реальности» угрозы для признания сделки недействительной // Право и экономика. М.: Юстицинформ 2012, № 5. С. 75–79.
10. Косолапова Е. Н. Требования к содержанию сделок. Сделки с пороками содержания // Гражданско-правовое регулирование общественных отношений в современной России: сборник материалов Первой и Второй межрегиональной заочной научно-практической конференции. — Орел: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2013. — С. 17–22.
11. Кушнарера Е. А. Особенности правовой классификации кабальных сделок // Законодательство, № 5, май 2005 г.
12. Матвеев И. В. Правовая природа недействительных сделок. М. Юрлитинформ 2008 г.
13. Михайленко Е. М. Гражданское право. Общая часть (2-е издание). — М., Изд-во «Юрайт», 2011 г.
14. Мозолин В. П. Гражданское право. Учебник. В 2-х томах. Том 1. — М., Изд-во «Проспект», 2014 г.
15. Носачева В. Недействительность сделки: причины практика и последствия. // Жилищное право. 2014. — № 9.
16. Пиголкин А. С. Теория государства и права: Учебник. — М.: Юрайт-Издат, 2013 г.
17. Скловский К. И. Сделка и ее действие (2-е издание). Комментарий главы 9 ГК РФ (понятие виды и форма сделок. Недействительность сделок). — М., Изд-во «Статут», 2015 г.
18. Смольков С. Н. Недействительные сделки: вопросы теории и практики. Дис.к.ю.н. — М., 2004 г.
19. Суханов Е. Российское гражданское право. Учебник. В 2 томах. Том 1. — М., Изд-во «Статут», 2014 г.
20. Телюкина М. В. Понятие сделки — теоретический и практический аспекты // Адвокат № 8, август 2002 г.
21. Хейфец Ф. С. Недействительность сделок по российскому гражданскому праву. — М.: «Юрайт», 2007 г.
22. Шестакова Н. Д. Недействительность сделок. — Изд-во «Юридический центр Пресс», 2008 г.

Жарко Ольга Григорівна

*аспірантка Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності
Національної академії правових наук України,
викладач кафедри права*

Київського кооперативного інституту бізнесу і права

Жарко Ольга Григорьевна

*аспірантка Научно-исследовательского института интеллектуальной собственности
Национальной академии правовых наук Украины,
преподаватель кафедры права*

Киевского кооперативного института бизнеса и права

Zharko O. H.

*postgraduate student of Intellectual Property Research Institute
of the National Academy of Law*

Sciences of Ukraine,

lecturer in law department, Kyiv Cooperative

Institute of Business and Law

ВИДИ СПІВАВТОРСТВА ДЛЯ ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА

ВИДЫ СОАВТОРСТВА ДЛЯ ОБЪЕКТОВ АВТОРСКОГО ПРАВА

TYPES OF CO-AUTHORSHIP FOR OBJECTS OF COPYRIGHT

Анотація. Досліджено правові проблеми видів співавторства для об'єктів авторського права.

Ключові слова: співавторство, види співавторства, спільна творча праця.

Аннотация. Исследованы правовые проблемы видов соавторства для объектов авторского права.

Ключевые слова: соавторство, виды соавторства, совместная творческая работа.

Summary. This article is devoted to the study of legal problems of co-authorship types for objects of copyright rights.

Key words: co-authorship, types of co-authorship, joint creative work.

In modern conditions of development of society and of the nation as a whole there are multiplication and intellectual property rights. Especially, such creations are reflected in publicistic and creative works which practically, are expressed in co-authorship relations. Nowadays, such works are mostly created by several people and the co-authorship theory is well-known in legal studies and in the doctrines of the Institute of copyright. However, there is a problematic question if co-authorship may be used in case with finished product [1].

For example, researcher of the relationships of co-authors, V. I. Serebrovskii argued that there are not co-authorship relations if on the basis of already finished works another ones are created. However, at the same time he says that in some cases it is possible. He gives examples of co-authorship of an author of a novel and visiting playwrights who are processing a nov-

el into a play; a composer and an author of the text, a photographer and an artist who paints a picture with a photo. In those cases, the second product was based on the first one.

The issue of recognizing the co-product of the writer and the artist is considered ambiguously. A text and pictures may be viewed as different objects of the copyright property. In those cases, V. I. Serebrovskii as an exception proposed to consider a writer and an artist as co-authors when a text and pictures to it are as one unit like picture books for children.

We should distinguish cooperation and co-authorship. Cooperation means that several authors are involved in the creation of the collective result of the creative activities on the instructions of a specific organization (the customer). This collective object belongs to the entity who gave a task to create it.

According to the norms of current legislation, the co-authors are considered to be those people who create the final product together. The copyright right in a writing that was created in co-authorship shall belong to all the co-authors regardless of whether this constitutes an indivisible whole or consists of parts, each of which has independent significance. We can speak about co-authorship only in the case if the joint efforts of several people cause creating of a single collective writing. Such a collective work is considered to be a work, if it is an indivisible whole (for example, a novel or a painting that were created by several persons) [2].

The civil-law theory recognizes two types of co-authorship:

1) when it is impossible to single out the work of each co-author. This type of co-authorship is called an undivided co-authorship. It is typical for the Copyright right but even more for the scientific and technical work;

2) when the component parts are clearly defined and it is known which of the co-authors have created this or that part. This type of co-authorship is called a separate co-authorship. For this type of cooperation there should be an agreement to work together. It may be of both forms: written and oral. Co-authorship should be voluntary.

While an undivided co-authorship takes place, an object of collective work may be used by mutual agreement of all the co-authors. However, the right of publication and other ways of using of the work, the right to apply for industrial property, belongs to all the co-authors unless otherwise was mentioned in the agreement between them. The staff of the co-authors in the scientific and technical work can be reviewed on the general application of people mentioned in the application as co-authors.

It is more difficult to determine the owner of the Copyright right in those cases when each part of the work has independent significance and can be used independently (e.g., poetry and music in a song, textbook chapters written by a team of co-authors). It is clear that a collective work cannot be created as a result of a simple mechanical connection of the authors' works. Such works should be linked so it could be perceived by the public as a single product.

In other words, changing or removing of any part of the collective work cause a corresponding change in other parts or the inability to use the product as a whole.

For example, if we exclude from the textbook on civil law any of the chapters devoted to, for example, agreements, legal persons, the statute of limitations, etc., then this tutorial is unlikely to be regarded as a complete collective work that is able to perform its functions.

Another essential condition for the emergence of co-authorship is the creation of works of joint creative work of several people. At the same time, under the overall nature of work we should consider not a general working process but a jointly achieved result.

Co-authors can work on a product together from the beginning to the end and each of them can create any separate part of the work or one can modify the result of another, etc. The fact that a work has appeared as a result of joint efforts of co-authors is important but not the form of their working process.

The most important condition of co-authorship is an inspirational contribution of people claiming authorship. Finally, existence of an agreement on co-authorship is an important requirement for the recognition of certain individuals as co-authors.

The relationship between the co-authors are determined by agreement between them. The right of publication and other use of the work as a whole belongs to all the co-authors. If a work of the co-authorship constitutes an indivisible whole, none of the authors can forbid others to publish, use in other way or change works without sufficient reasons for that. In case of violation of the common copyright right, each of the co-authors can prove their right in a court. If a work of co-authorship consists of independent parts, each of the co-authors has the right to use the part created by him in his own way, unless otherwise is mentioned in the agreement between the co-authors.

The mechanism for implementing the co-authorship relations on the national legislation of Ukraine is rather complicated and therefore it requires changes and additions primarily to the Law of Ukraine "On Copyright and Related Rights" of rules regarding the "co-authorship" concept and its types, as well as a distinction for the legitimate boundaries of the use of works created in joint work of several people, as well as possible ways to protect the rights of the co-authors.

Література

1. Цивільне право: підручник для студентів юрид. вузів та факультетів. — К.: Вентурі., 1997. — 544 с.
2. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23 грудня 1993 р.// Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 3792- XII.

Кірпіченко Юлія Сергіївна

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Кирпиченко Юлия Сергеевна

студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Kirpichenko J.

Kyiv National University of Technology and Design

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL PROVIDING OF THE PROTECTION FOR SECURITY OF THE COMMERCIAL SECRETS AND SUBJECTS FOR ECONOMIC ACTIVITY

Анотація. Досліджено та узагальнено основні організаційно-правові засади захисту комерційної таємниці в ринково-економічній системі. Здійснено висновок, щодо рівня організації захисту та найраціональніших способів збереження інформації.

Ключові поняття: комерційна таємниця, конкуренція, ринково-економічна система, фінансово-економічна безпека, інформація, конфіденційна інформація, недобросовісна конкуренція.

Аннотация. Исследованы и обобщены основные организационно-правовые защиты коммерческой тайны в рыночно-экономической системе. Осуществлен вывод, по уровню организации защиты и рациональных способов хранения информации.

Ключевые слова: Коммерческая тайна, конкуренция, рыночно-экономическая система, финансово-экономическая безопасность, информация, конфиденциальная информация, недобросовестная конкуренция.

Summary. It is investigated and generalized the main organization and legal principles of security of the commercial secrets in the market and economy system. There is a conclusion about the level of the protection and the most rational ways of saving the information.

Key words: a trade secret, competition, market economic system, financial-economic security, information, confidential information, unfair competition.

Актуальність теми. В сучасних умовах розвитку економіки та функціонування бізнесу в Україні, особливої значимості набуває організаційно – правовий захист комерційної таємниці в контексті фінансово – економічної безпеки суб'єкти господарювання.

Важливим фактором є розвиток інформаційних технологій, мережі Інтернет, людського професіоналізму що уможливають «кібернетичні злочини», та доступ до комерційної інформації та комерційної таємниці, конкурентів – учасників підприємницької діяльності.

Актуальним дане питання являється, насамперед, у відносинах економічної конкуренції. Це зумовлено тим, що комерційна таємниця являється конкурентоздатністю об'єкта господарювання.

В процесі розвитку фінансово-економічної безпеки склалися певні аспекти охорони комерційної власності від незаконного використання та розкриття, які здійснюються за допомогою певних організаційно-правових заходів, що є гарантом для всіх суб'єктів господарської діяльності.

Отже, запровадження організаційно–правового захисту є ключовим структурним елементом комерційної таємниці в процесі функціонування. Розвиток та вдосконалення елементів захисту для рівнів збереження та використання комерційної таємниці, відкине поняття недобросовісної конкуренції та забезпечить захист будь – якому суб'єкту господарювання.

Останні дослідження та публікації. Проблема комерційної таємниці та її організаційно–правове забезпечення досліджуються, як ученими – економістами так юристами. Достатня кількість публікацій з'явилися в останні роки, висвітлюючи аналіз понять комерційної таємниці, правовий захист від несанкціонованого використання та пропозиції, щодо вдосконалення. Зокрема висвітлення даної тематики та аналіз проводили такі вчені як, О. А. Городов, Г. О. Сладньова, О. В. Черевенко. Однак з плином часу досить багато аспектів змінюються и залишаються поза зором вчених – юристів та економістів. [1, 2, 3]

Такі вчені, як, Мойсеєнко І. П. та Марченко О. М. визначають поняття фінансово-економічної безпеки підприємства, як його такий стан, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах. [4].

Виклад основного матеріалу. Зроблений аналіз праць вчених показує наскільки важливим є організаційно-правовий захист комерційної таємниці в контексті фінансово-економічної безпеки.

В існуючих умовах конкурентного середовища інформація є цінним об'єктом, оскільки володіння нею в ринково-економічній системі необхідне для здійснення успішної конкурентоспроможної діяльності.

Вступ України до ринкових відносин, а отже розвиток підприємницької діяльності і конкуренції сприяють необхідності правового захисту інформації, розголошення якої завдає масштабних збитків суб'єктам господарювання.

Забезпечення правового захисту секретної інформації здійснюється Законом України «Про інформацію» від 2.10.1992 (редакція станом на 21.05.2015) Конфіденційною є інформація про фізичну особу, а також інформація, доступ до якої обмежено фізичною або юридичною особою, крім суб'єктів владних повноважень. Конфіденційна інформація може поширюватися за бажанням (згодою) відповідної особи у визначеному нею порядку відповідно до передбачених нею умов, а також в інших випадках, визначених законом [5]. Також ст. 420 Цивільного кодексу України визначено, «комерційна таємниця є одним з об'єктів інтелектуальної власності. Відповідно майнові права інтелектуальної власності на комерційну таємницю належать особі, яка правомірно визнала інформацію комерційною таємницею, якщо інше не встановлено договором» [6].

Відповідно до законодавства захист комерційної таємниці можна умовно поділити на організаційно та правову форми.

До організаційних форм слід віднести забезпечення загальних відомостей щодо інформації та інформу-

вання, основні положення щодо використання даних та їх доступність.

Правові форми уможливають здійснення захисту прав, порядок процесу встановлення відповідальності за неправомірне використання таємної інформації, недобросовісної конкуренції та міру покарання.

Основний захист комерційної таємниці особливо у відносинах ринкової конкуренції показаний у главі 4 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Даний закон передбачує такі склади порушень:

- неправомірне збирання відомостей, що становлять комерційну таємницю;
- розголошення комерційної таємниці;
- схилення до розголошення комерційної таємниці;
- неправомірне використання комерційної таємниці. [7]

Нажаль такої організаційно – правової бази захисту комерційної таємниці для вже існуючого конкурентного середовища недостатньо. Особливо беручи до уваги досвід та правову захищеність інформації в розвинених країнах світу, слід удосконалювати правову базу України, що в свою чергу забезпечить тільки позитивні результати, збільшить шанс на ведення добросовісної конкуренції.

Організаційна форма захисту комерційної таємниці полягає у самостійному здійсненні суб'єктом господарювання дій щодо захисту його права на комерційну таємницю. До організаційних заходів захисту комерційної таємниці належать:

- встановлення власником певного режиму доступу до інформації шляхом організації режимних зон на підприємстві;
- використання носіїв інформації, що роблять неможливим несанкціоноване копіювання;
- встановлення спеціального режиму паролів доступу; встановлення спеціальних технічних засобів охорони таємної інформації;
- застосування технічних засобів виявлення каналів витоку інформації, скануючи приймачів, багатofункціональних пошукових приладів, апаратури для виявлення диктофонів, пристроїв швидкого захисту інформації тощо. [8]

Література

1. О. А. Городов «Недобросовестная конкуренция. Теория и правоприменительная практика» — К.: Статус, 2010.
2. Г. О. Сладбньова «Поняття та ознаки комерційної таємниці», 2003 р.
3. Черевенко О. В. «Інтелектуальна власність»: навч. пос. — К.: Знання, 2008. — 446 с.
4. Мойсеєнко І. П. та Марченко О. М. «Управління фінансово-економічною безпекою підприємства». — Львів, 2011 р.
5. Закон України «Про інформацію» № 48 — ВР від 02.10.1992.
6. Цивільний кодекс України від 23.07.1998 р.
7. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» № 236/96 — ВР від 07.06.1996 р.
8. Марущак А. І. «Правові основи захисту інформації з обмеженим доступом: курс лекцій. — К.: КНТ, 2007. — 208 с.

Машталір Христина Віталіївна

*кандидат юридичних наук,
старший викладач кафедри права,
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького*

Машталир Кристина Витальевна

*кандидат юридических наук,
старший преподаватель кафедры права,
Львовский национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий
имени С.З. Гжицкого*

Mashtalir Khristina V.

*PhD in Law,
Senior Lecturer of the Department of Law,
Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named
after S.Z. Gzhytskyi*

**ДО ПИТАННЯ ПРАВОВОГО СТАТУСУ УРЯДУ
В ІТАЛІЙСЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ
К ВОПРОСУ ПРАВОВОГО СТАТУСА ПРАВИТЕЛЬСТВА
В ИТАЛЬЯНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ
THE QUESTION OF THE LEGAL STATUS OF THE GOVERNMENT
OF THE ITALIAN REPUBLIC**

Анотація. У статті проведено правовий аналіз структури та безпосереднього функціонування виконавчої влади та її органів на прикладі Італії.

Ключові слова: Італійська республіка, уряд, виконавча влада, держава, державне управління.

Аннотация. В статье проведен правовой анализ структуры и непосредственного функционирования исполнительной власти и ее органов на примере Италии.

Ключевые слова: Итальянская республика, правительство, исполнительная власть, государство, государственное управление.

Summary. The article analyzes the legal structure and the direct functioning of executive power and its agencies on the example of Italy.

Key words: Italian Republic, the government, the executive power, the government, public administration.

Постановка проблеми. Однією з основних властивостей демократичного суспільства виступає поділ влади. Тобто існує чіткий розподіл державної влади на законодавчу, виконавчу і судову, і істотним є те, що ці три гілки влади однакові, рівнозначні за правовою силою, використовуючи систему стримувань і противаг по відношенню один до одного, не допускаючи домінування однієї з них. Опіраючись на конституційні норми взаємне обмеження власних повноважень

забезпечує раціональне та злагоджене вирішення основних питань державної політики. Зупиняючись на прикладі виконавчої гілки влади через власні органи, вона безпосередньою реалізує практичне втілення правових норм, прийнятих законодавцем. Тобто така її діяльність має опиратися тільки на закон та здійснюватися в його рамках.

Тому зупиняючись в своєму дослідженні на конкретно виконавчій гілці влади Італії, проведемо чіткий

правовий аналіз її структури та діяльності, як окремого інституту правової системи Італії, щоб в процесі дослідження виділити її особливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи структуру та функціонування виконавчої влади Італії, звернемо увагу перш за все на першоджерела з цієї проблематики, тобто на дослідженнях італійських науковців, що безпосередньо займалися аналізуванням та дослідженням державної влади. До них віднесемо: А. Пальмієрі, Л. Сальвіні, Ф. Вентурі, Ч. Беккарія, С. Родота, Л. Россіні та інші.

Що стосується вітчизняних дослідників з цього питання, то аналізом побудови та діяльності виконавчої системи влади в цілому займалися такі вчені, а саме: І. Марочкін, В. Смолій, М. Варварцев, А. Муха, М. Дзюба, Ю. Ковбасюк, Л. Примаченко та інші.

З цього вище зазначеного переліку науковців, бачимо наукову зацікавленість щодо дослідження системи державної влади Італійської Республіки. Виконавча влада виступає як окрема, самостійна гілка влади в державах демократичного спрямування, а тому закономірно є цікавим об'єктом для наукового дослідження.

Метою статті є проаналізувати закордонний досвід побудови та функціонування виконавчої системи на прикладі Італійської Республіки. У відповідності до мети поставлені наступні завдання:

- дослідити структуру уряду Італії;
- проаналізувати роль та місце урядової гілки влади в державному управлінні;
- охарактеризувати діяльність посадових осіб виконавчої влади Італії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність дослідження іноземного досвіду побудови державної влади зумовлена насамперед інтеграційними процесами, що постійно зростають в нашій державі, входження до різноманітної кількості міжнародних організацій та безперервний курс на євроінтеграцію. Тому першочерговим завданням перед українського державою стоїть ознайомлення та дослідження закордонного досвіду на прикладі демократично розвинених європейських держав. В даному дослідженні зупинемося на прикладі Італії, а саме звизимо аналіз до структури та функціонування її уряду. На цьому прикладі зауважимо, що в даній країні існує злагоджений механізм реалізації поділу державної влади, в якому спостерігаємо незалежність та самостійність в роботі, але водночас і тісну, відпрацьовану взаємодію.

Розпочинаючи свій аналіз із законодавчого рівня, перш за все звернемося до Конституції, як основного закону будь-якої демократичної держави. В італійській Конституції, хоча чітко і не прописаний принцип поділу влади, але все ж розмежовані три основні напрямки державної діяльності: законодавча влада

належить парламенту й обласним радам у межах їхньої компетенції; виконавча влада є прерогативою Президента Республіки, міністрів і органів виконавчої влади областей, провінцій і комун та судова влада входить до компетенції різних судових органів, включаючи Конституційний суд. Безпосередньо зупиняючись на системі виконавчої влади то її в Італії здійснює Рада міністрів, яку очолює голова Ради міністрів.

В Конституції цьому елементу державної влади присвячена глава III під назвою «Уряд», розділ I цієї глави про Раду міністрів регламентує наступне: «Стаття 92: Уряд Республіки складається з Голови Ради і з міністрів, які разом утворюють Рада міністрів. Президент Республіки призначає Голову Ради міністрів і, за його пропозицією, міністрів.

Стаття 93: Голова Ради міністрів і міністри до вступу на посаду приводяться до присяги Президентом Республіки.

Стаття 94: Уряд повинен отримати довіру обох палат.

Кожна палата надає довіру чи відмовляє в ньому шляхом мотивованої резолюції, прийнятої поіменним голосуванням. Не пізніше десяти днів після сформування Уряд представляється палатам для отримання довіри. Голосування однієї або обох палат проти будь-якого пропозиції Уряду необов'язково має наслідком його відставку. Резолюція недовіри повинна бути підписана не менш як однієї десятої членів палати і не може бути поставлена на обговорення раніше ніж після закінчення трьох днів з моменту її внесення.

Стаття 95: Голова Ради міністрів керує загальною політикою Уряду і несе за неї відповідальність.

Він підтримує єдність політичного і адміністративного напрямків, заохочуючи і координуючи діяльність міністерств. Міністри колегіально відповідальні за дії Ради міністрів, індивідуально — за дії своїх відомств. Закон передбачає організацію Президії Ради, а також число, функції та організацію міністерств [1, с. 423–450].

З вище зазначено може стверджувати, що уряд в державно-політичному житті Італії виконує роль вищого органу виконавчої влади, що забезпечує функціонування всієї політичної та адміністративної системи держави. Тобто, на державному рівні на уряд покладені різноманітні виконавчі повноваження, які конституційно віднесені лише до його компетенції.

Формування уряду відбувається наступним чином: він призначається Президентом республіки після обговорень консультаційного характеру з лідерами партійних фракцій у палатах і їхніми головами. Тому його призначення цілком залежить від палат уряду, а точніше — від співвідношення політичних сил у них. Внаслідок цього уряд вважається сформованим, якщо протягом десяти днів після свого створення отримає

довіру Палати депутатів і Сенату. Здійснюється висловлювання Палати щодо програми уряду і щодо його складу. Відповідальність за державну політику уряду покладена на Голову Ради, а міністри в свою чергу колективно відповідальні за дії Ради міністрів і індивідуально — за дії своїх відомств.

Практично виконавча влада розподіляється між центральними органами, які представлені Радою міністрів, профільними міністерствами та допоміжними інституціями, а також органами виконавчої влади на місцях — на рівні регіону, провінції та комуни. Статус центральних органів виконавчої влади регулюються конституцією.

Це саме стосується і більшості областей, владні повноваження яких визначаються конституційними нормами. Винятком є 5 областей: Сицилія, Сардинія, Валле-д'Аоста, Трентіно-Альто-Адідже, Фріурі, Венеція-Джулія. Маючи широку автономію, ці області наділені правом ухвалювати власні статути, які регулюють їх становище в системі органів виконавчої влади.

Функції між центральними та місцевими органами влади розмежовуються. До компетенції останніх відносять:

- визначення кордонів між територіальними одиницями муніципальних утворень;
- містобудування;
- організацію роботи місцевої, міської та сільської поліції;
- благоустрій територій муніципальних утворень;
- організацію готельної справи та туризму;
- сільське господарство;
- організацію роботи закладів культури і дозвілля.

Повноваження центральних органів виконавчої влади є більш широкими і регулюються виключно основним законом країни [2, с. 17–18].

Центральна влада в італійських провінціях представлена так званими префектами, які є елементами системи міністерства внутрішніх справ. На них покладена відповідальність за безпеку і громадський порядок. На рівні комун функціональним представником центральної влади виступає синдика, який, хоч і обирається населенням комуни, але обов'язково складає присягу префекту як представнику державної влади. Синдика обов'язково зобов'язаний інформувати префекта про стан громадського порядку на відведеній йому території, а також вести чіткий реєстр виборців, активів цивільного стану, військовозобов'язаних і т.д.

За статтями 76 і 77 Конституції Італії, Уряду може бути делеговане здійснення законодавчої функції, якщо при цьому будуть визначені принципи і керівні критерії делегування, обмежено його час і встановлені предмети. Без делегування з боку палат Парламенту Уряд не може видавати декрети, які мають силу зви-

чайного закону. Уряд виступає із законодавчими ініціативами, забезпечує прийняття законів і декретів. На особливу увагу заслуговує можливість здійснення урядом прямих законодавчих функцій відповідно до цих статей Конституції. У випадках необхідності і терміновості уряд під свою відповідальність приймає тимчасові положення, що наділяються силою закону. Однак такі термінові декрети повинні бути представлені в той же день в Парламент для їх подальшого затвердження [3, с. 103].

Детальніше зупинемо свою увагу на структурі італійського уряду, а точніше на його безпосередніх представниках. Отже, Голова Ради Міністрів Італії (італ. *Presidente del Consiglio dei Ministri*) призначається на посаду президентом країни, вже за його пропозицією — міністрів.

Голова Ради Міністрів завідує діяльністю уряду та фактично виступає керівником держави, виконує представницькі функції від імені Італійської Республіки на зустрічах глав іноземних держав та урядів. Одним з його повноважень є також подання на затвердження президенту списку членів уряду. Його підписом фіксуються всі закони, які підписано президентом. Нормативно-правовим результатом його діяльності виступають декрети (рішення, ордонанси) і циркуляри.

Однак певна обмеженість повноважень Голови Ради міністрів в Італії полягає в тому, що він не має права звільнити з посади окремого міністра. Певною мірою це пов'язане з тим, що голови ради міністрів в Італії змінюються дуже часто, так само як відбувається формальна зміна уряду, без заміни його голови. Але до прикладу, Альчіде де Гаспері, який займав цю посаду у 1945–1953 роках, формально очолював вісім різних урядів.

22 лютого 2014 Головою Ради міністрів Італії призначено Маттео Ренці.

Прямо в конституції вказівки щодо чіткого чисельного складу Ради міністрів чи структури інших центральних органів виконавчої влади немає. Але чітко відомо, що до складу уряду входять наступні особи:

- Голова Ради міністрів;
- Міністри, які очолюють певні відомства (міністерства закордонних справ, оборони, освіти тощо);
- Міністри без портфеля. Вони завідують міністерствами, які займаються вирішенням питань, в напрямку урядової діяльності.

Входячи до складу уряду його представники автоматично відмовляються від депутатських повноважень, але за конституційними нормами, перебування в парламенті не є обов'язковою умовою при призначенні на посаду міністра.

Уряд Італії має широку функціональну автономію і здійснює свої виконавчі повноваження у великому

обсязі, ніж в аналогічних республіках парламентського типу. У зв'язку з цим в італійській конституційній доктрині звертається увага на те, що уряд в умовах слабкої президентської влади як би заповнює конституційну «політичну безвідповідальність» президента і бере на себе багато його повноваження. Саме в цьому сенсі розуміється, зокрема, ст. 89 Конституції, згідно з якою ніякої акт президента не дійсний, якщо він не контрасигнований головою Ради міністрів або міністрами, відповідальними за цей акт [4, с. 544].

Управління країною з боку уряду в цілому здійснюється відповідно до волі парламентської більшості, а саме ця діяльність полягає в наступному: приймає і затверджує регламенти, виконує закони, декрети, різноманітні постанови в сфері державного управління, а також фактично призначаються чиновники та розпускаються палати. Тобто з цього вищезазначеного бачимо, що виконавча влада в Італії значно більше, ніж в інших демократичних країнах, залежить від волі парламенту. Це переважно спричинене престижем парламенту в суспільних колах за рахунок способу його формування (обирається шляхом загального обов'язкового голосування).

В Італії центральні та периферійні органи управління в якості своєї основи мають міністерства. Міністерства можуть бути згруповані по основним напрямкам державної політики:

- Міністерства, функції яких спрямовані на збереження і захист держави переважно засобами внутрішнього та міжнародного права, – міністерства внутрішніх справ, закордонних справ, юстиції, оборони;
- Відомства, чії функції пов'язані з фінансовими ресурсами, необхідними для функціонування держави: міністерство фінансів, казначейство, відомство економічного програмування;
- Міністерства, діяльність яких пов'язана з яким-небудь одним сектором народного господарства – міністерства сільського господарства і лісів, промисловості і торгівлі, зовнішньої торгівлі, туризму;
- Відомства, функції яких пов'язані з територією держави, її інфраструктурою та обслуговуванням – міністерства публічних робіт, транспорту і цивільної авіації, торгового флоту, пошти і телекомунікацій;
- Міністерства з переважанням функцій соціального характеру – міністерства освіти, праці та соціального забезпечення, гігієни та охорони здоров'я, культури і навколишнього середовища [5, с. 199].

Центральним міністерством, що прямо відповідає за розвиток міжнародного співробітництва, є Міністерство закордонних справ та міжнародного співробітництва (італ. Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale). Його функції нормативно

регулюються Законом Італії № 109 від 23 квітня 2003 р., цим законом на МЗС здійснює представництво і захист інтересів держави на міжнародній арені, які прописані в статті 117 Конституції Італії (економічні, політичні, соціальні і культурні відносини із іноземними державами та міжнародними організаціями).

Що стосується рекомендацій Європейського Союзу, то згідно з ними Міністерство закордонних справ та міжнародного співробітництва виступає представником позиції Італії при здійсненні зовнішньої політики та політики безпеки Європейського Союзу, що чітко згадується у його директивах, і також в зовнішньо-економічній політиці Європейського Союзу та Європейських співтовариств. Співпраця Міністерства закордонних справ з міжурядовими організаціями здійснюється з метою розвитку та зміцнення ефективного співробітництва на багатосторонньому форматі. Посада міністра закордонних справ належить до структури Вищої ради оборони Італії.

В свою чергу, міністр оборони, відповідає за належний стан військової та цивільної оборони та встановлення чіткої ієрархії та дисципліни в армії. Міністерство внутрішніх справ Італії (італ. Ministero Dell'Interno) – урядовий орган, покликаний у свої діяльності представляє внутрішню політику Італії, опікуватися безпекою громадян і запобігання злочинним діям.

Міністерство юстиції Італії (італ. Ministero della Giustizia) здійснює виконавчий нагляд як за належними умовами у державних місцях позбавлення волі, так і за станом у них ув'язнених шляхом тісної взаємодії у своїй діяльності з національною пенітенціарною системою, займається інститутами усиновлення, надає консультації президента країни щодо помилування окремих осіб.

Наступне місце з переліку італійських міністерств займає міністерство економічного розвитку (італ. Ministero dello Sviluppo economico), його безпосередні функції полягають в регулюванні виробництва, всієї сфери економічної діяльності, енергетичних питань і використання мінеральних ресурсів, також дане міністерство завідує сферою телекомунікацій, питаннями туризму і пошуками інноваційних стимулів для розвитку бізнесу.

Повертаючись до керівного інституту уряду Італії – Голови Ради Міністрів, то варто згадати про ще одне з його повноважень на цій посаді, а саме право створювати спеціальні комітети міністрів, які в свою чергу можуть користуватися послугами експертів у ході здійснення своєї діяльності. Комітети міністрів попередньо розглядають питання, які відносяться до спільної діяльності, висловлюють власне бачення стосовно вирішення важливих проблем, які необхідно виносити на розгляд уряду.

Що стосується заступників міністрів, що безпосередньо входять до складу уряду, то вони представлені секретарями зі зв'язків з парламентом. Їхні функціональні обов'язки полягають в участі у дискусіях, чітка робота тільки відповідно до вказівок міністра, який персонально відповідає за діяльність свого відомства і з нормативно-правової точки зору самостійно визначає коло повноважень заступника шляхом видання декрету. У призначенні заступників міністра на посаду шляхом видання декрету бере участь також Президент, але все ж їхні кандидатури голова уряду має узгодити з відповідним міністром.

Структурними підрозділами будь-якого міністерства виступають генеральні дирекції, повноваження яких зафіксовані на законодавчому рівні. Тобто для всіх міністерств побудовані за такою організаційною моделлю: генеральні дирекції підрозділяються на відділи та секції, а очолюють їх генеральні директори. У деяких міністерствах (оборони, міжнародного співробітництва і фінансів) існує посада генерального секретаря з координативними повноваженнями. Здійснення управління цим персоналом покладено на Адміністративну раду очолювану міністром, до складу якого входять представники профспілок та генеральні директори. Функціональна робота органу зводиться до прийняття рішень про оголошення конкурсу для заміщення вільних вакансій і просування по державній службі. У кожному міністерстві діє також дисциплінарна комісія, яка займається підготовкою матеріалів і надає юридичні консультації щодо застосування тих чи інших заходів дисциплінарного характеру. Зокрема, в італійських міністерствах діє центральна бухгалтерія, яка підпорядковується головній бухгалтерії. Діють також допоміжні підрозділи — бібліотека, архів, бюро обробки електронних даних.

Варто також приділити увагу інституту Президента Італії (італ. *Presidente della Repubblica Italiana*) який має пряме та безпосереднє відношення до формування уряду. За Конституцією Італійської Республіки статус президента характеризується парламентською формою правління цієї держави. Головним законом держави передбачено непрямої порядок обрання президента. Тобто, обирається Президент доручено парламенту, яке відбувається на спільному засіданні, в якому беруть участь дві палати парламенту та по три представники від кожного регіону. Регіон Валле-д'Аоста надсилає лише одного представника. Обрання проводиться таємним голосуванням кваліфікованою більшістю тобто, необхідна 2/3 голосів. Головою держави переважно стає, відомий політик загальнонаціонального рівня, якого висловлюють довіру парламент та громадяни.

Термін перебування президента на посту в Італії — 7 років.

Президентом може бути обраний будь-який громадянин, якому на момент обрання виповнилося 50 років, також подані до Конституції Італії нові поправки, згідно з якими віковий ценз кандидата в президенти може бути знижений до 40 років, але поки що вони ще не набрали чинності. Пост глави держави за італійським законодавством є несумісний з якою-небудь іншою державною посадою. Президент Італії відповідно до законодавства Італії є главою держави та представником нації на міжнародній арені.

Від 3 лютого 2015 року посаду президента Італії займає Серджо Матарелла.

До його безпосередніх функцій на цій посаді можна віднести наступні:

- Він призначає вибори до палат парламенту і визначає день першого засідання;
- Направляє послання палатам, санкціонує подання їм урядових законопроектів;
- Видає декрети, що мають силу закону, і регламенти, призначає народний референдум у випадках, передбачених Конституцією;
- Призначає народний референдум у випадках, передбачених Конституцією;
- В законодавчій області президент промульгує (оприлюднює) прийняті парламентом закони, видає схвалені урядом декрети, які мають силу закону;
- Президент Італії акредитує і приймає дипломатичних представників іноземних держав, ратифікує міжнародні договори;
- Президент є головнокомандувачем збройних сил та головує в Раді оборони і Вищій раді магістратури [6].

Конкретно зупиняючись на нашій проблематиці, то, що стосується сфери функціонування уряду, то тут президент має також низку повноважень, а саме: призначає голову Ради міністрів, який прирівнюється до посади прем'єр-міністра. У випадках припинення роботи уряду шляхом проведення низки консультацій президента республіки з політичною елітою та лідерами політичних партій може бути обрана особа, яка отримає підтримку парламенту. Така особа в свою чергу, обов'язково має здобути прихильність більшості політичних партій, але механізм впливу президента в цьому питанні зводиться до мінімуму.

Висновки. Італійська Республіка будучи членом Європейського Союзу займає активну позицію співпраці щодо налагодження міжнародного співробітництва. Завжди відкрита для розширення зв'язків з країнами, що проголосили свою незалежність, і одна з перших 28 грудня 1991р. визнала суверенітет України, а вже 16 березня того ж року відкрила у Києві консульство своєї країни. Що стосується подальших міждержавних взаємин України та Італії, то у травні 1995 р. було підписано Договір про дружбу

і співробітництво між обома країнами, який передбачає значне розширення економічних зв'язків. Найновіші контакти урядів обох держав спостерігаємо у підписанні Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Італійської Республіки про взаємне визнання та обмін посвідчень водія, що датується 11 листопада 2015 року. Процес інтеграції України до європейської спільноти потребує перш за все злагодженості роботи всіх гілок державної влади України відповідно до вимог європейських стандартів.

Як і більшість європейських країн, Італія з точки зору урядової системи характеризується чітко визначеною ієрархічною структурою. Будучи парламентською республікою, уряд країни формується на під-

ставі результатів виборів до Палати депутатів. Згідно з Конституцією, Президент Італії призначає Голову Ради Міністрів і за його пропозицією міністрів (ч. 2 ст. 92). На відміну від інших країн ЄС підтримку з боку парламенту повинен отримати весь склад уряду, а не лише його голова (ч. 1 ст. 94). Рада Міністрів як основний структурний елемент уряду визначає загальну політику державного управління та основні напрямки його діяльності, моделює політичний курс держави спільно з парламентом країни. Колегіальність роботи застосовується щодо програмних зобов'язань, проектів міжнародних договорів, військових і політичних угод, зовнішньополітичного курсу та відносин з Європейським Союзом.

Література

1. Конституция Итальянской Республики / Пер. с итал. Л. П. Гринберга // Конституции государств Европейского Союза; Под общ. ред. Л. А. Окунькова. — М.: Изд. гр. ИНФРА-М — НОРМА, 1997. — С. 423–450 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://italia-ru.com/page/konstitutsiya-italyanskoi-respubliki>.
2. Система державного управління Італійської Республіки: досвід для України / уклад.: Ю. В. Ковбасюк, С. В. Загороднюк, Л. В. Примаченко. — К.: НАДУ, 2012. — 48 с. — (Серія видань з міжнародного досвіду державного управління).
3. Іноземне конституційне право: [підручник] / За ред. В. в. Маклакова. — М.: Юрист, 1996.
4. Конституційне право зарубіжних країн: [підручник для вузів] / За заг. ред. чл.-кор. РАН, проф. М. в. Баглая, д. Ю. н., проф. Ю. і. Лейбо і д. Ю. н., проф. Л. м. Ентіна. — М.: Видавництво НОРМА, 2003.
5. Юрківський В. М. Країни світу / В. М. Юрківський. — К.: Либідь' 2001. — 365 с.
6. Офіційний сайт президента Італії. — Режим доступу: <http://www.quirinale.it/>.
7. Валіжі С. Рим і Ватикан / С. Валіжі. — Рим: Плурігре. — 127 с. — Італія.
8. Офіційний сайт уряду Італії. — Режим доступу: <http://www.governo.it/>.
9. М. М. Варварцев.. ІТАЛІЯ, Італійська Республіка // Енциклопедія історії України: Т. 3: Е-Ї / Редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. — К.: В-во «Наукова думка», 2005. — 672.

Ульянова Алевтина Александровна

*старший преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин
Тихоокеанский государственный университет,
Россия, Хабаровск*

Alevtina Aleksandrovna Ulyanova

*senior lecturer of the Department of criminal law disciplines
Pacific national University, Russia, Khabarovsk*

КОНЦЕПЦИИ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ПРАВОСУДИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕДИАЦИИ ПО УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ

THE CONCEPT OF RESTORATIVE JUSTICE AND PROSPECTS FOR THE USE OF MEDIATION IN CRIMINAL CASES

Аннотация. В статье проанализирована концепция восстановительного правосудия и обозначены перспективы применения медиации по уголовным делам.

Ключевые слова: восстановительное правосудие, уголовный процесс, преступник, преступление, жертва, примирение, социальная интеграция.

Summary. The article analyzes the concept of restorative justice and the perspectives of mediation in criminal cases.

Key words: restorative justice, criminal process, criminal, crime, victim, reconciliation, social integration.

Сегодня в мире явно прослеживается тенденция применения альтернативных средств разрешения споров и конфликтов, в том числе и уголовно-правовых, используя специальные процедуры, направленные на примирение сторон и поиск решений удовлетворяющих спорящие стороны. Довольно широко применяются альтернативные методы реагирования государства на совершенные преступления, позволяющие устранять их последствия нетрадиционным способом. Они применяются в тех ситуациях, когда при наличии фактических оснований для применения традиционных механизмов реагирования, допускается применение альтернативных механизмов что, в ряде случаев, способствует разрешению уголовно-правового конфликта вне процессуальным способом, без уголовного преследования, либо позволяет прекратить уголовное преследование на любом этапе.

Формирование таких механизмов связано с поиском наилучших средств борьбы с преступностью, с необходимостью в упрощении и ускорении процессуальной деятельности, а также создании оптимального инструмента обеспечения гарантий интересов потерпевших.

Сущность и содержание таких альтернатив уголовному преследованию напрямую связана с концепцией восстановительного правосудия. Тони Маршалл сфор-

мулировал определение «восстановительного правосудия» как «процесс, посредством которого стороны, вовлеченные в конкретное преступление, совместно решают, как обращаться с его и какие выводы сделать для будущего». Иными словами: «Восстановительное правосудие — это ориентированный на решение проблемы подход к преступности, который вовлекает сами стороны и общество в целом в активные отношения с юридическими органами. Это не особая практика, но набор принципов, который позволяет ориентировать общую практику любого органа или группы в отношении преступности» [7]. «Нормы восстановительного правосудия» Британского Консорциума восстановительного правосудия так обозначают цель восстановительного правосудия: «Восстановительное правосудие стремится уравновесить интересы жертвы и общества с необходимостью социальной реинтеграции преступника. Оно ориентировано на то, чтобы содействовать исцелению жертвы и предоставить возможность всем сторонам, вовлеченным в процесс правосудия, участвовать в нем плодотворно» [8].

Законодательство многих государств идёт по пути гуманизации уголовно-правовых процедур и в ряде международно-правовых актов эти положения находят своё отражение. В течении многих лет мировая практика ориентируется на оптимизацию процесса

разрешения уголовно-правовых конфликтов, путем столкновения интересов правонарушителя, жертвы, общества и государства в связи с совершенным правонарушением.

Поэтому во многих странах активно формируются, развиваются и применяются примирительные процедуры, которые в определенных случаях способны устранить негативные последствия преступления, не привлекая лицо к уголовной ответственности. В результате такой подход позволяет оптимизировать уголовное судопроизводство, сократить нагрузку судов, удовлетворить в большей степени интересы потерпевшего, в том числе потребность в возмещении ущерба, вместе с тем, позволяет избежать строгого наказания для правонарушителя, применение которого не всегда способствует достижению целей наказания в части исправления осужденного и предупреждения совершения им новых преступлений.

На сегодняшний день в России, привлекая к уголовной ответственности лиц, виновных в совершении преступления, всё-таки, должным образом не реализуется защита прав и законных интересов лиц, потерпевших от преступления (ст. 6 УПК РФ) [3]. Таким образом, на практике интересы потерпевшего остаются второстепенными по отношению к интересам общества и государства, которые зачастую выражаются лишь в интересе конкретных правоохранительных органов в достижении результата своей работы.

Существующее сегодня в Российской Федерации правосудие отличается невниманием к нуждам и потребностям жертв преступлений. При том что лица, признанные потерпевшими, могут в соответствии со ст. 42 УПК РФ давать показания, заявлять ходатайства и отводы, выступать в судебных прениях, заявлять иски, т.д., уголовный процесс в его сегодняшнем виде не дает возможности жертве восстановиться и встать на путь исцеления от последствий совершенного в отношении него преступления [3]. А ведь жертвы преступлений имеют свои потребности и нуждаются в восстановлении чувства безопасности и доверия к людям, в компенсации материального и морального вреда. У многих из них остаются болезненные вопросы: «почему я?», «за что?», «повторится ли это?», «может это моя вина?», и они нуждаются в ответах. Такие жертвы преступлений долгое время могут сохранять чувство страха, горя, незащитности, недоверия к людям, и даже обвинять себя в произошедшем с ними. На фоне этого у них могут развиваться комплексы, заболевания, фобии, они рискуют так и не вернуться к прежней жизни. А для некоторых из них очень важна возможность поделиться своей историей и своими переживаниями с самим правонарушителем и получить от него ответы на волнующие вопросы.

Вместе с тем, в рамках компенсации материального и морального ущерба, суммы необходимые к выплате часто не способны даже частично компенсировать причинённый материальный и моральный вред, и, в конечном счете, представляют собой сумму определённую судом, а не заявленную иском. Следовательно, российская система правосудия оставляет неудовлетворённой потребность жертвы к возмещению ущерба, компенсации своей потери.

Из чего можно сделать вывод, что жертвы преступлений имеют двойной ущерб: как от преступления, совершенного в отношении них, так и от карательного способа организации российского правосудия, не реализующего в полном объеме защиту их прав и законных интересов и не удовлетворяющее их нужды и потребности.

Кроме того, после совершения преступления, чаще всего внимание общественности сосредоточивается именно на преступнике, на порицании его личности и его действий, забывая при этом о содействии преступнику в осознании своей вины и ответственности, создании для него психологических и материальных условий реализации скрытых потребностей по возмещению ущерба, причиненного его противоправным деянием, компенсации морального вреда доступными для него способами. Нельзя не принимать во внимание такую категорию преступников, которые имеют внутреннюю, более или менее скрытую потребность в примирении с потерпевшим, возмещением ему вреда или в прощении его преступного деяния. Возможно в конкретной ситуации имеются факторы препятствующие их проявлению, связанные с конфликтной ситуацией между ними, это может быть боязнь расправы со стороны близких потерпевшего, внутренние страхи и комплексы, нерешительность и многое другое. Такие преступники нуждаются в психологической помощи и определенных механизмах выявления и реализации их положительных намерений, что в свою очередь способствовало бы осознанию их вины, исправлению и предупреждению совершения новых преступлений.

Таким образом, российское правосудие, трактуя совершенное преступление как нарушение законов государства, а не нарушение прав и законных интересов конкретных лиц и общественных отношений, ориентируя уголовный процесс на доказательство виновности и определение наказания виновному, обретает карательный характер.

В настоящее время в российской практике происходит формирование новых способов и механизмов реагирования на совершенное преступление, которые составляют альтернативу уголовному преследованию, способные по своей сущности устранить негативные последствия, причинённые преступлением. Эти сред-

ства имеют не карательную, а восстановительную направленность, они исключают применение традиционного уголовного преследования и наказания, и являются основанием для освобождения от уголовного преследования в случае исполнения правонарушителем определенных условий.

Так, разрешая уголовно-правовой конфликт, внимание акцентируется не на государстве, а на потерпевшем, и именно его интересы становятся центральными, выявляются его потребности с целью их удовлетворения виновным лицом без процедуры уголовного преследования. При этом применяется ряд примирительных процедур, в частности, медиация.

Определение «медиации по уголовным делам» дается в Рекомендации № R (99) 19, принятой Комитетом Министров Совета Европы 15.09.1999 года, «медиация — это процесс, в рамках которого пострадавшему и правонарушителю предоставляется возможность, в случае их добровольного согласия, с помощью беспристрастной третьей стороны (медиатора) принять активное участие в разрешении проблем, возникших в результате преступления» [1].

На сегодняшний день медиация является перспективной и широко признанной во многих странах альтернативной мерой уголовно-правового характера, применяемой на любом этапе судопроизводства, или исполнения наказания, обеспечивающая право каждой из сторон на примирение, призванная не карательным способом решить уголовно-правовой конфликт и возместить вред потерпевшему, что позволяет не обострять уголовно-правовой конфликт, а способствует к более успешной социальной реинтеграции потерпевшего или правонарушителя в общество. Такой подход в полной мере соответствует основным тенденциям развития современной международной уголовной политики, которая все более склоняется к необходимости перехода от стратегии «войны с преступностью» к стратегии «сокращения вреда», от «возмездной юстиции» к юстиции возмещающей, восстанавливающей или так называемому «восстановительному правосудию». В результате более тридцатилетней истории политики гуманизации уголовного судопроизводства, такие развитые страны как, например Англия, Канада, США, Нидерланды

и другие, активно применяют и распространяют альтернативные не карательные способы реагирования на преступление, ориентированные на смягчение уголовно-правового конфликта и действующие вне рамок традиционной уголовной юстиции [5].

Изучая зарубежный и отечественный исторический опыт, очевидно, что применяемые институты, воплощающие идеи восстановительного правосудия, способны обеспечивать более адекватное реагирование на преступление. При этом любое противоправное деяние, влекущее за собой любой вид правовой ответственности, обретает соответствующую реакцию со стороны государства и общества. Это в более полной мере способствует восстановлению нарушенных прав потерпевшего, возмещению ему причиненного вреда, исправлению преступника и избавлению его, в отдельных случаях, от судимости, также улучшаются взаимоотношения между участниками конфликта, что позволяет избежать в будущем новых конфликтов между ними [6]. Таким образом, средства борьбы с преступностью, применяемые государством, рассматриваются как средства защиты общества и интересов каждого гражданина, а не как показательное наказание преступника [2].

Учитывая динамику изменений современной правовой политики в России, в настоящей момент можно говорить о наличии соответствующей политической воли к созданию условий для внедрения альтернативных мер уголовно-правового характера, в том числе и примирительных процедур на разных стадиях уголовного процесса. Так, в качестве одного из основных направлений развития социальной политики, закрепленном в распоряжении Правительства РФ от 17 ноября 2008 года N1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», обозначено направление «реализации технологий восстановительного правосудия и проведения примирительных процедур» [6]. Для полноценного внедрения медиации в правоприменительную практику необходимы соответствующие нормативные изменения в уголовно-правовое, уголовно-процессуальное и уголовно-исполнительное законодательства.

Литература

1. Рекомендация № г (99) 19 Комитета министров государствам — членам совета Европы, посвященная медиации в уголовных делах [Электронный ресурс] / — режим доступа: http://mosmediator.narod.ru/mezhdunarodnie_akti/rekomendatsiya__r_99_19_komiteta_ministrov_soveta_evropi_ot_150999_po_mediatsii_v_ugolovnih_delah/
2. Рекомендация № R/96/8 КМСЕ «По политике борьбы с преступностью в изменяющейся Европе» (Politique criminelle et droit penal dans one Europe en transformation). — Conseil del'Europe. — Mars 1999. — С. 7–38.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N174-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // Собрание законодательства РФ. — 2001. — N52 (ч. I). — Ст. 4921; 2016. — N1 (часть I). — Ст. 29.
4. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N1662-р (ред. от 08.08.2009) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // Собрание законодательства РФ. — 2008. — N47. — Ст. 5489.
5. Головки Л. В. Альтернативы уголовному преследованию в современном праве / Л. В. Головки. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. — 185 с.
6. Попаденко Е. В. Уголовно-правовой конфликт: понятие и способы преодоления / Е. В. Попаденко // Проблемы совершенствования юридической техники и дифференциации ответственности в уголовном праве и процессе: Сб. науч. статей. Вып. 1 / Отв. ред. Л. Л. Кругликов. — Ярославль: ЯрГУ, 2006. — 310 с.
7. MARSHALL, T., Restorative Justice. An overview, London, Home Office Research Development and Statistics Directorate, 1999. — 36 p.
8. JUSTICE CONSORTIUM, Standards for Restorative Justice, London, The National Council for Social Concern, 1998. — 50 p.

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Сборник научных статей

№ 11(21)

2 том

Глава редакционной коллегии — д.э.н., профессор *Каминская Т.Г.*

Киев 2016

Издано в авторской редакции

Учредитель/Издатель ООО «Финансовая Рада Украины»
Адрес: Украина, г. Киев, ул. Павловская, 22, оф. 12
Контактный телефон: +38(067) 401-8435
E-mail: editor@inter-nauka.com
www.inter-nauka.com

Подписано в печать 23.12.2016. Формат 60×84/8
Бумага офсетная. Гарнитура PetersburgC.
Условно-печатных листов 18,37. Тираж 100. Заказ № 398.
Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в ООО «Спринт-Сервис»
г. Киев, ул. Почайнинская, 28б
Свидетельство: Серия ДК №4365 от 17.07.2012
Контактный телефон: +38(050) 647-1543