

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Журнал заснований у 1918 році

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 29 (68). № 1, 2018

**Київ
2018**

Головний редактор:

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Клименюк Микола Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Ладонько Людмила Степанівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Путінцев Анатолій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Сук Петро Леонідович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кураташвілі Альфред Анзорович – доктор економічних наук та доктор юридичних наук, професор, Міжнародна Академія соціально-економічних наук (м. Тбілісі, Грузія), Президент; Дійсний член Нью-Йоркської Академії наук і Академік Академії політичних наук США.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Каменська Тетяна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, Голова Аудиторської палати України.

Редько Олександр Юрійович – доктор економічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи та академік Національної академії статистики, обліку та аудиту

Царенко Оксана Вячеславівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Хлобистов Євген Володимирович – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дидактичного інституту Вищої школи економіки та гуманітаристики, м. Бельсько-Бяла (Польща).

Петровська Ірина Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Безус Павло Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
(протокол № 8 від 29.03.2018 року)**

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»
zareestrovano Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ
серія KB № 15716-4187P від 28.09.2009 року)

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися
результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2017 № 1714 (Додаток 7)

ЗМІСТ

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Бортнікова Л.П., Самійленко А.П.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ
ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....1

Грінченко А.Ю.

ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ЗОВНІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ –
ШЛЯХ ДО ПАДІННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ7

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бобровник А.В., Денисенко М.П.

МОДЕЛЬ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗА М. ПОРТЕРОМ:
УСПІШНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ11

Мардус Н.Ю.

ФОРМУВАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ТОВАРІВ ІЗ ПОЗИЦІЇ МАКРОЕКОНОМІКИ.....16

Романова А.А.

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО ТА ВИЌЗНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ КИСВА..... 21

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Іваненко Л.М.

ІННОВАЦІЇ В РИТЕЙЛІ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ НАСЛІДОК РОЗВИТКУ
СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ.....29

Кунаєв А.Ю.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 34

Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А.

ОРГАНІЗАЦІЙНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....40

Маказан Є.В.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ.....45

Меліхова Т.О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДНИКІВ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 49

Петрик І.В.

СТРАТЕГІЧНІ МАНЕВРИ ГНУЧКОСТІ МЕРЕЖІ ПОСТАВОК
ПІД ЧАС ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ..... 53

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Полякова Ю.В.

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН – ЧЛЕНІВ ЄС58

5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Макаренко С.М., Капліна Є.О., Олійник Н.М.

НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЗАХИСТУ
СОЦІАЛЬНО НЕЗАХИЩЕНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ.....63

Filon M.M., Gordeeva M.A.

INDEX OF HUMAN DEVELOPMENT AS AN INDICATOR
OF SOCIAL AND ECONOMIC STATE OF SOCIETY68

6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Васильчишин О.Б.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЗАГРОЗЛИВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛУ.....73

Васильчук В.В.

ВТРАТИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ЗЛОВЖИВАНЬ ІЗ ПДВ.....83

Кміть В.М., Сусляк В.В.

НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ..... 91

Рейнська В.Б.

ПОДАТКИ ЯК ФІСКАЛЬНА ОСНОВА ІСНУВАННЯ ДЕРЖАВИ..... 96

Святаш С.В.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО РАХІВНИЦТВА
У КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ
ДЛЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ.....102

Стащук О.В.

СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ
ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....109

7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В.

КОНЦЕПЦІЯ СУТТЄВОСТІ В ПРАКТИЦІ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ.....114

Кармазіна Н.В.

ГЕНЕРУВАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР У КОНТЕКСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ
ІЗ БЮДЖЕТОМ ЗА ПОДАТКАМИ ТА ПЛАТЕЖАМИ.....119

Сафарова А.Т.

ЗМІСТ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ З ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИМОГИ ДО ЇХ ПРОФЕСІЙНИХ ЯКОСТЕЙ....123

Царенко О.В.

ІНКОРПОРУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ.....130

CONTENTS

1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Bortnikova L.P., Samiilenko A.P.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF CREDITING OF SMALL BUSINESS
AND POSSIBILITY OF ITS USE IN UKRAINE..... 1

Hrinenko A.Iu.

GROWTH OF PUBLIC DEBT AND EXTERNAL BORROWING IS THE WAY TO A DROP
IN THE LEVEL ECONOMIC SECURITY IN UKRAINE.....7

2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bobrovnyk A.V., Denysenko M.P.

MODEL OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS BY M. PORTER:
SUCCESSFUL POSITIONING OF UKRAINE ON THE WORLD MARKET.....11

Mardus N.Iu.

FORMATION OF CLASSIFICATION OF GOODS
FROM THE POSITION OF MACROECONOMICS.....16

Romanova A.A.

THE PECULIARITIES OF DOMESTIC AND OUTBOUND TOURISM MARKET OF KYIV.....21

3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Ivanenko L.M.

RETAIL INNOVATIONS AS AN OBJECTIVE CONSEQUENCE
OF MODERN MARKETING DEVELOPMENT..... 29

Kunaiev A.Iu.

USE OF METHODOLOGY OF THE SYSTEM APPROACH TO EVALUATION
OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF AIRCRAFT-BUILDING ENTERPRISE..... 34

Lipych L.H., Khilukha O.A., Kushnir M.A.

ORGANIZATIONAL JUSTICE IN THE MANAGEMENT SYSTEM..... 40

Makazan Ye.V.

MODERN ASPECTS OF CORPORATE CULTURE.....45

Melikhova T.O.

RESEARCH OF FUNCTIONAL COMPOSITIVE ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE.....49

Petryk I.V.

STRATEGIC MANEUVERS OF FLEXIBILITY OF SUPPLY CHAIN
UNDER THE USE OF OUTSOURCING..... 53

4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Poliakova Yu.V.

BASES OF FORMING REGIONAL INNOVATION POLICY OF EU MEMBER STATES..... 58

5. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Makarenko S.M., Kaplina Ye.O., Oliinyk N.M.

WEAKNESSES OF THE SYSTEM OF PROVIDING AND PROTECTION
OF SOCIALLY VULNERABLE POPULATION..... 63

Filon M.M., Gordeeva M.A.

INDEX OF HUMAN DEVELOPMENT AS AN INDICATOR
OF SOCIAL AND ECONOMIC STATE OF SOCIETY.....68

6. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Vasylchyshyn O.B.

FINANCIAL SECURITY OF THE UKRAINE BANKING SYSTEM IN CONDITIONS
OF DANGEROUS TRENDS OF CAPITAL LEAKAGE.....73

Vasylchuk V.V.

ESTIMATION OF UKRAINIAN BUDGET LOSSES WARNED BY VAT FRAUDS.....83

Kmit V.M., Susliak V.V.

INDIRECT TAXATION IN UKRAINE AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT.....91

Reinska V.B.

TAXES AS THE FISCAL BASIS OF STATE EXISTENCE96

Sviatash S.V.

AUTOMATION OF THE TAX ACCOUNTING IN THE CONTEXT OF CREATION
OF THE TAX INFORMATION BASE FOR ANALYSIS AND CONTROL.....102

Stashchuk O.V.

SYSTEM CHARACTERISTICS OF SCIENTIFIC-METHODICAL APPROACHES
TO THE INVESTIGATION OF FINANCIAL SAFETY OF JOINT-STOCK COMPANIES.....109

7. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Artiukh O.V.

CONCEPT OF SATISFACTION IN THE PRACTICE OF TAX AUDIT.....114

Karmazina N.V.

GENERATION OF AUDIT PROCEDURES IN THE CONTEXT OF THE AUDIT
OF SETTLEMENTS WITH THE BUDGET ON TAXES AND PAYMENTS.....119

Safarova A.T.

THE CONTENT OF ACTIVITIES OF EMPLOYEES ON THE ACCOUNTING
AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY
AND REQUIREMENTS FOR THEIR PROFESSIONAL QUALITIES.....123

Tsarenko O.V.

INCORPORATION OF ANALYTICAL PROCEDURES FOR PROVIDING
THE QUALITY OF AUDIT SERVICES.....130

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101

Бортнікова Л.П.кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана**Самійленко А.П.**кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Однією з перешкод розвитку підприємництва в Україні є обмежений доступ малого бізнесу до кредитів. Запровадження національних та регіональних програм фінансової підтримки суб'єктів господарювання, які з різних причин залишаються недокредитованими, дасть змогу збільшити зайнятість, випуск готової продукції та податкові надходження до бюджету. Такими формами підтримки, які добре себе зарекомендували у багатьох країнах світу, є субсидії (гранти) з бюджетів та гарантії за кредитами підприємствам. Для реалізації таких програм держава може використовувати наявні фінансові установи, у тому числі державні банки. Міжнародний досвід функціонування державних програм гарантії за кредитами малому бізнесу демонструє значний позитивний ефект для економіки.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, гарантії, кредитування, державна політика, банки.

Постановка проблеми. Пожвавлення національної економіки значною мірою залежить від розвитку малого підприємництва, яке виробляє лівову частину валового продукту та доданої вартості в розвинутих країнах світу. Потенціал приватної ініціативи поки що залишається нереалізованим через низку чинників, одним з яких є обмежений доступ до фінансування. Кредитна криза як складник системної кризи найбільш чутливо вдарила по малому бізнесу, для якого кредити стали важкодоступними за параметрами строків, ставок та вимог до застави. Багато малих підприємств зазнають краху, і це відштовхує банки від їх кредитування або призводить до висування підвищених вимог. Усе це зумовлює завдання перед економічною наукою та урядами в пошуку ефективних рішень для розширення доступу малого бізнесу до кредитів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені досліджують проблематику фінансової підтримки малого бізнесу. Зокрема, слід відзначити праці О.Ю. Апостолок [2], З.С. Варналія [3], С.Г. Дриги [5]. Разом із тим в опублікованих дослідженнях не розглядаються такі питання, як створення ефективного державного агентства з розвитку малого бізнесу, розроблення схем гарантування та механізмів субсидій відсоткових ставок за кредитами малому та середньому бізнесу (МСБ). Окрім того, популярним є змішування понять малого (мікро) та середнього бізнесу як однорідної маси без урахування феномену фіктивного підприємництва.

Мета статті полягає в аналізі міжнародного досвіду кредитування малого бізнесу та у визначенні найбільш прийнятних для української економіки напрямів фінансової підтримки малому бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Малий бізнес визначається в Україні за критеріями, які сформульовані в Цивільному кодексі. В Україні статистика малого бізнесу, яку оприлюднює Держстат, ґрунтується на класифікації, наведеній у табл. 1.

Такі критерії відрізняються від стандартів Європейського Союзу в частині визначення контролю над підприємством (яке подає статистичну та податкову звітність). Це принципово важливо для достовірності даних про розвиток малого бізнесу в країні, оскільки існує значна частка підприємств, які створені для оптимізації оподаткування середніми та великими компаніями як супутники, що юридично є незалежними. Оскільки в країнах ЄС малий бізнес має пільговий доступ до кредитних ресурсів та грантів, то вкрай важливо, щоб сприятливим режимом не скористалися ті суб'єкти господарювання, які і без державної допомоги успішно працюють, домінуючи на ринку.

У рекомендації Європейської комісії основними факторами, що визначають, чи є підприємство МСП чи ні, є кількість зайнятих осіб та загальний оборот або валюта балансу (табл. 2).

Ці обмеження застосовуються тільки до даних окремих підприємств. Підприємство, яке входить до групи

підприємств, звітує про обсяги зайнятих, оборот та активи всієї групи. Ці рекомендації є складними, тому їх важко використовувати в статистичних системах. Із цієї причини в статистиці часто використовується інформація про класифікацію, засновану лише на кількості осіб, зайнятих на самому підприємстві, незважаючи на дані про товарооборот або баланс групи, до якої належить підприємство. Однак це негативно впливає на якість статистики, оскільки підприємства, що належать до групи підприємств, можуть відрізнитися від незалежних підприємств, наприклад у плані можливості отримати доступ до фінансування, потенціалу реалізації продукції та виходу на зовнішні ринки.

Статистика, яку ведуть окремі країни ЄС, у розрізі залежних та незалежних від груп підприємств показує суттєву частку залежних компаній у виробництві готової продукції (рис. 1).

Якщо припустити, що економіки Латвії та України близькі за рівнем розвитку, то наведений вище розподіл означає, що не менше половини вітчизняних малих підприємств входять до різних груп, пов'язаних контрагентів. Також слід визнати, що наймані працівники становлять велику частку приватних підприємств, оскільки фірмам вигідно реєструвати своїх продавців для використання пільгового (спрощеного) оподаткування.

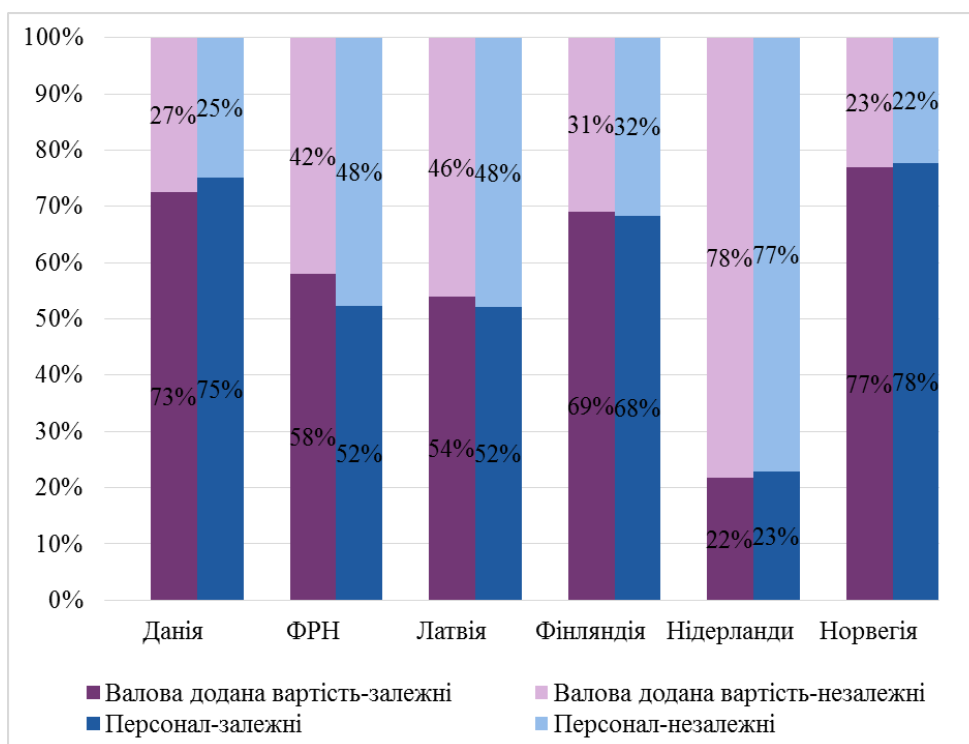


Рис. 1. Структура підприємств виробничої сфери за показниками зайнятості і доданої вартості, 2012 р.

Джерело: складено за [14]

Таблиця 1

Класифікація суб'єктів господарювання

Вид суб'єкта підприємництва	Критерії, що мають виконуватися одночасно	
	Обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ	Середня кількість працівників за календарний рік
Суб'єкт мікро-підприємництва	Не перевищує 2 млн. євро	Не перевищує 10 осіб
Суб'єкт малого підприємництва	Не перевищує 10 млн. євро	Не перевищує 50 осіб

Джерело: складено за [4]

Таблиця 2

Кількісні критерії класифікації малого бізнесу в ЄС

Категорія підприємства	Чисельність зайнятих	Річний дохід, млн. євро	Активи, млн. євро
Малі	<50	<10	<10
Мікро	<10	<2	<2

Джерело: складено за [15]

Офіційна статистика показує нібито значну кількість малих підприємств, які зареєстровані в Україні (табл. 3), у т. ч. у виробничій сфері.

За даними офіційної статистики, на малих підприємствах працювало 15,2% усіх зайнятих в економіці, а на мікропідприємствах – 10,2%, які виробляли відповідно 12,2% і 6,0% реалізованої в країні продукції [8]. Це значно нижче показників малого бізнесу у провідних зарубіжних країнах. За нашими оцінками, дійсно малим бізнесом у статусі незалежного працює не більше 100 тис. малих підприємств.

Наявність квазіпідприємництва спотворює надання державної підтримки малому бізнесу, оскільки нею користуються інші суб'єкти підприємництва, тобто вона надходить не за адресою. Крім того, складається хибне уявлення у суспільстві про успіхи держави в розвитку підприємницької активності. Про це говорить і визнання несприятливого середовища для бізнесу в Україні порівняно з іншими країнами (табл. 4).

Зменшення балів означає підвищення рангу. Поліпшення рейтингу в цілому на чотири позиції є результатом двох тенденцій: полегшення у дозволах на будівництво й оподаткуванні та погіршення умов для започаткування бізнесу, отримання кредитів і захисту прав міноритарних акціонерів. Варто відзначити, що в більшості параметрів поліпшення відбулося для середнього та великого бізнесу, а не малого. Зокрема, суттєвого поліпшення не відбувається в реєстрації власності, отриманні кредитів та оподаткуванні. Варто враховувати, що здатність до технологічних інновацій малих підприємств також низька внаслідок відсутності достатніх власних ресурсів для фінансування прикладних розробок, а також обмеженого доступу до залучення ресурсів.

Достовірна класифікація конкретних підприємств має застосовуватися у національних програмах фінансової підтримки приватного підприємництва. Для цього ми пропонуємо використовувати підхід агентства з підтримки малого бізнесу Сінгапуру SPRING.

Для самооцінки конкретного підприємства своєї прийнятності для участі в програмі пільгового кредитування воно має розрахувати значення чисельності персоналу, обсягів реалізації на консолідованій основі, враховуючи звітність підприємств, які входять в одну групу, до якої дане підприємство належить. Група компаній складається з холдингової компанії, яка напряду або опосередковано володіє даним підприємством, та підконтрольних йому компаній. Контроль визначається як частка володіння більше 50% капіталу. Холдингова компанія має бути кінцевим власником, тобто не може належати іншій холдинговій компанії. Якщо критерієм прийнятності окремого підприємства є обсяг реалізації не більше 1 млн. дол. або 10 працівників, то оговорюється, що на рівні групи пов'язаних компаній ці граничні показники становлять не більше 100 млн. дол. або загальна зайнятість не більше 200 осіб [13].

В аналітичному звіті за результатами анкетування банків щодо розвитку кредитування, яке щокварталу проводить Національний банк України, зазначається, що у III кварталі 2017 р. для кредитів малим і середнім підприємствам (МСП) стандарти підвищилися попри те, що в попередньому кварталі банки очікували їхнього зниження. Респонденти сподіваються, що у IV кварталі стандарти схвалення заявок на кредити бізнесу знижуватимуться, насамперед для гривневих та короткострокових кредитів [5].

В огляді НБУ «Ділові очікування підприємств України» за III квартал 2017 р. чітко зазначено, що основні

Таблиця 3

Кількість підприємств за розміром бізнесу за підсумками 2016 р.

	Усього, одиниць	Великі	Середні	Малі	з них мікро
Усього	306 369	383	14 832	291 154	247 695
у тому числі виробнича сфера	121 602	251	9 020	112 331	92 136

Джерело: складено за [8]

Таблиця 4

Рейтинг ведення бізнесу в Україні

Позиція рейтингу	2016 р.	2017 р.	Зміна за рік
ЗАГАЛЬНИЙ	80	76	-4
Створення підприємства	20	52	32
Дозволи на будівництво	140	35	-105
Підключення до електропостачання	130	128	-2
Реєстрація власності	63	64	1
Отримання кредитів	20	29	9
Захист прав міноритарних інвесторів	70	81	11
Оподаткування	84	43	-41
Міжнародна торгівля	115	119	4
Забезпечення виконання договорів	81	82	1
Врегулювання неплатоспроможності	150	149	-1

Джерело: складено за [11]

фактори впливу на прийняття рішення про відкладення залучення кредиту залишаються незмінними, про що свідчить оцінка респондентами факторів, які можуть змусити підприємство уникати/відкладати використання кредитних послуг банків. Найсуттєвішою перешкодою для залучення нових кредитів залишаються занадто високі ставки за кредитами (66,1% респондентів), у т. ч. найбільш суттєві фактори впливу для підприємств будівництва і переробної промисловості – надмірні вимоги до застави (57,1% і 50,0% відповідей); для підприємств добувної промисловості – наявність інших джерел фінансування (43,5% відповідей). Додатковими факторами є значні коливання курсу гривні до іноземних валют (що ускладнює обслуговування кредитів в іноземній валюті), невпевненість у спроможності підприємства вчасно виконувати боргові зобов'язання [6].

Як правило, малий бізнес починається з незначних особистих заощаджень домогосподарств, тому в умовах зниження норми заощадження погіршуються стартові умови для започаткування бізнесу. Разова допомога приватним підприємцям на старті конче потрібна, але ресурси держави у цьому відношенні обмежені. Це призводить до того, що більшість малих підприємств зосереджується на видах діяльності, які потребують відносно менше капіталу, а рівень обороту коштів дуже високий.

Ми поділяємо фінансову підтримку малому бізнесу на пряму та непряму. До прямої підтримки входять кредити, гарантії, гранти та субсидії процентних ставок. Непряма підтримка складається з податкових пільг і різних дотацій, у т. ч. на закупівлю готової продукції. В Україні нерозвинута пряма фінансова підтримка підприємництва. Субсидії процентних ставок для бізнесу вперше були використані в Україні для аграрного бізнесу та кредитів з енергоефективності. У 2017 р. кілька регіональних адміністрацій започаткували програми часткової компенсації процентних ставок [9].

Досвід сусідніх країн Європи переконливо свідчить про ефективність державної системи гарантії за кредитами та пільгових кредитів для певних категорій підприємств, а субсидії процентних ставок розповсюджені

меншою мірою. У табл. 5 наведено ключові параметри кредитної активності державних агентств із розвитку.

На відміну від багатьох європейських країн Ірландія не мала державного банку розвитку, щоб підтримувати фінансування підприємств під час фінансової кризи. Як і для України, для цієї країни була характерна ситуація, коли банки раптово знизили видачу нових кредитів. Наприкінці 2013 р. було досягнуто домовленості, що німецький банк розвитку Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) допоможе фінансувати ірландський сектор МСП шляхом створення Стратегічної банківської корпорації Ірландії (SBCI) для сприяння доступу ірландських підприємств до довгострокового, лояльного фінансування [16].

Департамент фінансів та Національне агентство з управління казначейством працювали впродовж 2014 р., щоб створити необхідні механізми для створення SBCI. До KfW приєдналися кошти від Європейського інвестиційного банку (EIB) та Ірландського стратегічного інвестиційного фонду – нового фонду, на який були передані активи Національного пенсійного резервного фонду. Уряд схвалив цей підхід. Законодавство, яке дало змогу створити Агентство SBCI, було прийнято у липні 2014 р. Схема кредитних гарантії – це урядова ініціатива, започаткована в 2012 р. для заохочення додаткового кредитування комерційно життєздатних МСП, які за звичайних критеріїв кредитування не можуть отримати нові або додаткові кошти від свого банку. Схема сприяє підвищенню апетиту кредиторів до кредитного ризику, надаючи ним державну гарантію до 75% суми боргу. Схема спрямована на вирішення трьох різних бар'єрів для кредитування: недостатність забезпечення; припинення доступу МСП до рефінансування кредитів через закриття банків; затримується розвиток бізнесу підприємств, які працюють у секторах із підвищеним ризиком. Із жовтня 2016 р. Міністерство праці та інновацій призначило SBCI оператором та менеджером схеми гарантування.

Хорватський банк реконструкції та розвитку (HBOR) був створений 12 червня 1992 р. Законом про Хорватський кредитний банк реконструкції (Hrvatska banka za obnovu i razvitak). У грудні 1995 р. банк був

Таблиця 5

Масштаби операцій деяких європейських агентств із розвитку

Агентство	Активи, млн. євро	Кредити клієнтам, млн. євро	Кредити МСП, млн. євро	Активи/ ВВП
Hrvatska banka za obnovu i razvitak	3 624,2	1 864,4	285,6	7,9%
Bank Gospodarstwa Krajowego	15 216,8	5 995,0	4 718,2	3,6%
Magyar Fejlesztési Bank	4 203,8	1 665,8	357,1	3,7%
Instituto de Crédito Oficial	48 851,0	453,0	463,0	13,8%
Slovenská záručná a rozvojová banka, a.s.	570,4	282,4	259,4	0,7%
Českomoravská záručná a rozvojová banka	1 022,7	316,9	139,9	0,6%
Bulgarian Development Bank	590,2	440,6	438,0	1,2%
Strategic Banking Corporation of Ireland	679,1	0,0	-	0,2%
Slovenska izvoznainrazvojnabanka	2 548,6	787,9	170,1	6,3%

Джерело: складено авторами за даними агентств із розвитку

перейменований у Хорватський банк реконструкції та розвитку (HBOR). У хорватській банківській системі HBOR відіграє роль банку розвитку економіки та експорту. Основна діяльність включає фінансування реконструкції та розвитку хорватської економіки, розвиток фінансової інфраструктури, сприяння експорту, підтримку розвитку малих та середніх підприємств, сприяння захисту навколишнього середовища та страхування експортерів Хорватії від ризиків. Кредитні програми включають для МСП кредити для старту власного бізнесу, молодим підприємцям, жінкам-підприємцям, винахідникам, сільським господарствам, туризму. Відповідно до Закону про запобігання конфліктам інтересів, діють обмеження щодо надання кредитів суб'єктам господарювання, власність яких належить державним службовцям та їх родичам. Положення цих обмежень уважаються складовою частиною програм кредитування HBOR. Процентні ставки – в діапазоні 2–4%, строки – до 12 років з відстрочкою погашення до 24 міс. [12].

Польський банк розвитку Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) пропонує кредити для різних категорій клієнтів. Зокрема, для підприємців пропонується кілька видів кредитів. Наприклад, фінансова підтримка надається для реалізації технологічних інвестицій, спрямованих на придбання та впровадження нової технології або впровадження нових технологій, а також створення нових або значно поліпшених порівняно з раніше виробленими товарами, процесами або послугами на території Республіки Польща. Впровадження технології повинно здійснюватися у формі прав інтелектуальної власності або результатів досліджень, а також промислових досліджень або непатентованих технічних знань. Технологічний кредит не може бути наданий для покупки основного засобу, в якому була впроваджена нова технологія, будучи предметом технологічних інвестицій. Впровадження технології засноване на такій підприємницькій діяльності, у результаті чого ідея, описана в заявці на співфінансування нової технології, буде реалізована шляхом створення технологічної бази (наприклад, технологічної лінії), в якій ця технологія може бути реалізована на практиці. Можливо кредитування виробництва товарів або послуг, безпосередньо пов'язаних з упровадженням цієї технології. Технологічний бонус виплачується траншами під час реалізації інвестицій і після завер-

шення проекту (остаточний платіж). Максимальний обсяг технологічного бонусу становить 6 млн. злотих за ставкою 0,44% річних [10].

Окрім кредитів, BGK пропонує кредитні гарантії за програмою державної підтримки. Гарантія – це форма забезпечення повернення позики, яку підприємство може отримати, щоб отримати інвестиційну позику або кредит на обіговий капітал, зокрема для розвитку малого і середнього бізнесу. Гарантії надаються на суму до 80% від суми кредиту, проте мінімальна сума гарантії – не менше 3,5 млн. злотих, а максимальна – не вище 10,0 млн. євро. Банк розвитку стягує комісійну винагороду за надання гарантії на погашення кредиту. Комісія за гарантію 3,8%, якщо заявник є мікропідприємством, малим або середнім підприємством, від 1,15% до 4,00% – для великих підприємств (ставка залежить від класу ризику). У забезпечення гарантії від МСП вимагається вексель, що не може бути опротестованим.

Висновки. Держава в усіх розвинутих країнах світу прагне допомагати малому бізнесу в розвитку, оскільки він не тільки швидко створює додаткові робочі місця та робить суттєвий внесок у валовий внутрішній продукт, а й персоніфікує підприємництво як ознаку ринкової економіки, бере участь у відтворенні середнього прошарку суспільства і, таким чином, сприяє його стабільності. Також фінансова підтримка має сприяти скороченню тіньової економіки.

Враховуючи світовий досвід кредитування малого бізнесу, доцільно запровадити в Україні на базі державного агентства з розвитку кредитні програми для малого бізнесу зі зниженими відсотковими ставками та вимогами до забезпечення. У ролі такого агентства може виступити один із державних банків, найбільший досвід в цьому напрямі має «Укрексімбанк». Лінійка кредитних продуктів має включати кредити для найбільш обмежених в доступі до фінансування сегментів клієнтур: жінок-підприємців, початківців та інноваційних підприємств. Коло забезпечення кредитних зобов'язань МСП може бути розширено за рахунок векселів. Важливо, щоб ставка за такими кредитами була нижче облікової ставки НБУ. Поряд із традиційним кредитуванням слід запустити кілька схем гарантій через спеціалізовану гарантійну установу, регіональні фонди та державні банки з покриттям до 75% основного боргу за кредитами.

Список літератури:

1. Аналітичний звіт «Опитування про умови кредитування» IV квартал 2017 р. / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58026414>.
2. Апостолук О.Ю. Пріоритети державної фінансової підтримки малого бізнесу в Україні. Ефективна економіка. 2016. № 7.
3. Варналій З.С. Фінансові інститути підтримки конкурентоспроможності економіки України. Національна безпека і оборона. 2016. № 1–2. С. 40–49.
4. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Дрига С.Г. Створення державного інституту сприяння розвитку малого підприємництва. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2010. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=100> (дата звернення 20.06.2016).

6. Огляд НБУ: Ділові очікування підприємств України III квартал 2017 року. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374.
7. Опитування про умови кредитування в Україні. Аналітичний звіт. Жовтень 2017 р. / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58026414>.
8. Основні структурні показники діяльності підприємств за їх розмірами / Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Про затвердження Положення про фінансово-кредитну підтримку суб'єктів малого та середнього підприємництва у місті Києві / Київська міська рада. V сесія VIII скликання РІШЕННЯ від 21 вересня 2017 р. № 46/3053.
10. Bank Gospodarstwa Krajowego. URL: <https://www.bgk.pl/fundusze-i-programy/>.
11. Doing Business. Ease of Doing Business in Ukraine. URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
12. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (Croatian Bank for Reconstruction and Development). URL: <https://www.hbor.hr/en/about-us/>.
13. SPRING Singapore- agency under the Ministry of Trade and Industry. URL: <https://www.spring.gov.sg/Growing-Business/Loan/Pages/loan.aspx>.
14. Statistics on small and medium-sized enterprises. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises.
15. The new SME definition. User guide and model declaration. European Commission. 2005. URL: <https://www.eusmecentre.org.cn/sites/default/files/files/news/SME%20Definition.pdf>.
16. The Strategic Banking Corporation of Ireland. URL: <http://sbci.gov.ie/about-us>.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Одним из препятствий развития предпринимательства в Украине является ограничение доступа малого бизнеса к кредитам. Введение национальных и региональных программ финансовой поддержки субъектов хозяйствования, которые по разным причинам остаются недокредитованными, позволит увеличить занятость, выпуск готовой продукции и налоговые поступления в бюджет. Такими формами поддержки, которые хорошо себя зарекомендовали во многих странах мира, являются субсидии (гранты) из бюджетов и гарантии по кредитам предпринимателям. Для реализации таких программ государство может использовать имеющиеся финансовые учреждения, в том числе государственные банки. Международный опыт функционирования государственных программ гарантий по кредитам малому бизнесу демонстрирует значительный положительный эффект для экономики.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, гарантии, кредитование, государственная политика, банки.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF CREDITING OF SMALL BUSINESS AND POSSIBILITY OF ITS USE IN UKRAINE

One of the obstacles to the development of entrepreneurship in Ukraine is the restriction of small business access to credit. The introduction of national and regional programs of financial support to business entities, which for various reasons remain under-credited, will increase employment, output of finished goods and tax revenues to the budget. These forms of support, which have proven themselves in many countries around the world, are grants from the budgets and guarantees for loans to entrepreneurs. To implement such programs, the state can use existing financial institutions, including state-owned banks. The international experience of functioning of state programs of guarantees on loans to small businesses demonstrates a significant positive effect for the economy.

Key words: entrepreneurship, business, guarantees, lending, state policy, banks.

Грінченко А.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
директор Товариства з обмеженою відповідальністю «Кліар Енерджі»
м. Чернігів, Україна

ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ЗОВНІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ – ШЛЯХ ДО ПАДІННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні методи управління державним боргом в умовах фінансової й економічної нестабільності. Проведено оцінку динаміки зовнішнього і внутрішнього державного боргу в Україні за останні роки, а також детальний аналіз факторів, які впливають на збільшення і зменшення державного боргу, детальний розгляд усіх методів, які стосуються регулювання державного боргу, визначення основних пропозицій і способів зменшення боргу.

Ключові слова: державний борг, конверсія, консолідація, уніфікація, анулювання, регулювання державного боргу, аналіз державного боргу, динаміка державного боргу.

Постановка проблеми. У сучасних умовах управління державним боргом є одним із найбільш важливих елементів економічної політики держави. Нині в Україні спостерігається зміна структури запозичень: активне зростання зовнішніх запозичень за відносної стабільності внутрішнього боргу. Така тенденція не відповідає борговій політиці уряду.

У перехідній економіці України державний борг усе більше набуває характеру не лише фінансової, а й соціально-політичної проблеми. Державний борг прямо пов'язаний із проблемою економічної безпеки країни.

Більшість країн світу, у тому числі й тих, що мають високорозвинену економіку, мають немалі борги, живуть із ними не один рік, але проблема не в самій заборгованості, а причинах формування боргу та процесі його обслуговування. Вирішення проблеми обслуговування державного боргу є одним з основних завдань збереження стабільності і досягнення рівня економічної безпеки країни. Від характеру врегулювання боргової проблеми залежить стабільність її національної валюти, а отже, фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій. Процес вирішення проблеми регулювання боргу значною мірою залежить від бюджетно-податкової політики, коливання валютного курсу та інвестиційної політики. За роки незалежності Україна накопичила значний обсяг зовнішнього державного боргу, для його регулювання уряд продовжує збільшувати запозичення, чим суттєво збільшує навантаження на державний бюджет майбутніх років, забезпечуючи падіння рівня економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для країн, які перебувають у трансформаційному стані, особливою проблемою є дослідження проблеми державного боргу та запозичень. Дану проблему досліджують у сукупності як фінансової стабільності країни, так і системи економічної безпеки країни. Дослідженню проблеми державного боргу присвячено праці західних науковців: Р. Барро, Дж. Бьюкенена, Дж. Кейнса,

А. Лернера, М. Макгрейвера, Р. Масгрейва, Ш. Планкарта, Д. Рікардо, Г. Роузена, Дж. Сакса та ін.

Серед українських науковців, які досліджували проблеми державного боргу, можна виділити В. Андрущенка, О. Барановського, С. Буковинського, О. Василика, А. Гальчинського, В. Гєсця, М. Дем'яненка, О. Заруби, Г. Ігнатова, В. Козюка, Н. Костіної, В. Кравченка, І. Лукінова, А. Мороза, В. Оспішева, К. Павлюка, І. Пуніної, М. Савлука, А. Сендерович, С. Силантьєва, Ю. Федосова та ін.

Дослідження управління державним боргом указує на різноваріантність даної проблеми. Зокрема, у коло наукового вивчення даної проблеми входять дослідження зовнішніх запозичень, внутрішніх зобов'язань, середовище розвитку державного боргу, оцінка впливу валютних ризиків та вартості державних запозичень, значення та місце державного боргу в умовах ринкової трансформації економіки. Разом із тим сьогодні відсутнє комплексне дослідження динаміки та впливу державного боргу на економічну безпеку України. Особлива увага має бути приділена раціональному підходу до використання запозичень у напрямі забезпечення економічного зростання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження динаміки державного боргу та стану боргової безпеки держави в сучасних умовах, вдосконалення механізму управління державним боргом у контексті досягнення відповідного рівня системи економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний борг є невід'ємною частиною фінансової системи світових держав, і його стан позначається на українській економіці. У статті досліджується еволюція управління державним зовнішнім та внутрішнім боргом України, проведено аналіз та визначено причини зростання державного боргу країни.

Економічний клімат держави визначається станом державного бюджету, його профіцитом, дефіцитом чи збалансованістю. Бюджет є одним із важливих інструментів управління економічною ситуацією в країні [1, с. 659].

Коли країна, а в переважній більшості так функціонують економіки країн світу, регулює бюджет у стані дефіциту, вона стикається з агрегованою характеристикою, тобто з державним боргом. Державний борг є досить важливою категорією, її метою є не тільки залучення коштів, вона також є регулятором грошового обігу, впливає на бюджетний процес та у цілому на економічні відносини, а також є причиною розвитку міжнародної співпраці.

Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань із повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення [2].

Із табл. 1 можна побачити, що борг України переважно мав тенденцію до зростання. Зовнішній борг України має стійку тенденцію до зростання.

Державний борг, який є результатом руху позичкового капіталу в системі державного кредиту, став постійною складовою частиною державних фінансів сучасності та важливим чинником макроекономічного регулювання. Останніми роками в Україні можна побачити, що використання залучених фінансових ресурсів на поточні витрати бюджету призвело до загрозливого зростання державного боргу й видатків на його обслуговування в складі видатків бюджету. Таким чином, державний борг став вагомим чинником ризику для макрофінансової нестабільності та подальшого зниження рівня економічної безпеки [4, с. 8].

Використання державою позик зумовлене нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для виконання боргових зобов'язань, покриття дефіциту державного бюджету, фінансування проектів. За умови ефективного використання залучені ресурси можуть стати позитивним чинником економічного зростання. Проте в іншому разі збільшення заборгованості може призвести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність [5].

Тенденція до зростання боргу України продовжує зберігатися і в 2017 р. Станом на липень 2017 р. сукупний державний борг України перевищив \$75 млрд., що становить майже 80% ВВП [6].

Сукупний прямий та гарантований державою борг України зріс на 0,44%, а в грошовому виразі – на

\$330 млн., до \$75,01 млрд., що становить майже 80% річного ВВП. Загальна величина прямого державного боргу в національній валюті – 1,65 трлн. грн.

При цьому прямий зовнішній борг лише за червень 2017 р. зріс на \$150 млн. – до \$37,24 млрд., водночас прямий внутрішній борг скоротився до 678,88 млрд. грн.

Гарантований державою борг становив 306,76 млрд. грн., або \$11,75 млрд. Варто врахувати й те, що зовнішній борг у своїй переважній більшості обслуговується в іноземній валюті. Отже, основною загрозою економічній безпеці є зростаючий зовнішній борг України. Сукупний державний борг перевищив суму у 2 трлн. грн. [3].

Обслуговування державного боргу в 2018 р. обійдеться Україні в 130,2 млрд. грн. Про це йдеться в Законі «Про державний бюджет України на 2018 рік», У бюджеті на 2017 р. на ці цілі було передбачено 110,8 млрд. грн.

На погашення зовнішнього державного боргу планують спрямувати 61,7 млрд. грн., внутрішнього – 114 млрд. (минулого року – 30,9 млрд. і 98,6 млрд. грн. відповідно).

Планують, що станом на 31 грудня 2018 р. граничний обсяг державного боргу, обрахований у національній валюті, становитиме 1,999 трлн. грн. (60% ВВП), гарантованого держборгу – 747,6 млн. грн. У держбюджеті 2017 р. – відповідно 1,823 трлн. і 579 млн. грн. [7].

Верховна Рада в липні ухвалила внесення змін до державного бюджету України на 2017 р., в якому граничний розмір держборгу збільшений із 1,7167 трлн. до 1,8237 трлн. грн. у зв'язку з докапіталізацією «ПриватБанку».

У грудні 2017 р. Кабінет Міністрів України затвердив середньострокову стратегію управління державним боргом, згідно з якою співвідношення обсягу держборгу до ВВП має становити не більше ніж 66% у 2017 р., 62% – у 2018 р. і 58% – у 2019 р. [8].

Слід зазначити, що більшість з основних розвинених країн світу мають кредити в рази більше, ніж наша країна. Наприклад, у Сполучених Штатах – більше ніж 18 трлн. дол., Японія має кредитів майже вдвічі більше, ніж валовий внутрішній продукт (ВВП). США сьогодні є найбільшим боржником у світі і при цьому має найпродуктивнішу економіку. Держборг України – \$76 млрд., держборг

Таблиця 1

Показники державного та гарантованого державою боргу України за 2008–2016 рр. [3]

Роки	Державний внутрішній борг		Державний зовнішній борг		Гарантований державою борг		Державний і гарантований державою борг		Внутрішній валовий продукт		Курс дол. до грн
	млрд грн	млрд дол	млрд грн	млрд дол	млрд грн	млрд дол	млрд грн	млрд дол	млрд грн	млрд дол	100 дол
2008	44,7	8,5	86,0	16,3	58,7	11,1	189,4	36,0	948,1	180,0	526,7
2009	91,1	11,7	135,9	17,4	90,9	11,7	317,9	40,8	913,3	117,2	779,1
2010	141,7	17,9	181,8	22,9	108,8	13,7	432,3	54,5	1082,6	136,4	793,6
2011	161,5	20,3	195,8	24,6	115,8	14,5	473,1	59,4	1316,6	165,2	796,8
2012	190,5	24,5	208,9	26,8	116,3	14,9	515,5	66,2	1408,9	180,8	779,1
2013	257,0	32,2	223,3	28,0	104,6	13,1	584,9	73,2	1454,9	182,0	799,0
2014	461,0	29,3	486,0	30,8	153,8	9,8	1100,8	69,9	1566,7	99,4	1576,0
2015	508,0	24,1	825,9	39,5	237,9	11,3	1571,7	74,5	1751,0	90,6	2109,6
2016	670,8	24,7	980,2	36,1	279,06	10,3	1930,0	70,97	2034,4	93,3	2719,08

США – \$20 трлн. Як цей показник пов'язаний із багатством країни? Залишаючись з достатньо високим рівнем державного боргу, Україна водночас не знаходиться в зоні дефолту. Згідно з міжнародними стандартами (Маастрихтською угодою), критичними вважаються боргові зобов'язання держави, які перевищують 60% від ВВП і країна має позитивний рівень економічного зростання [9].

Держборг США перевищив \$20 трлн., що становить 106,1% ВВП. Це історична позначка, адже на час інавгурації Дональда Трампа державний борг США становив \$19,9 трлн.

Державний борг – це загальна сума боргів держави з повернення отриманих та непогашених кредитів, що виникають унаслідок державного запозичення.

Світовий державний борг у 2015 р. становив \$59,7 трлн. Штати в структурі світового боргу займали майже третину. Крім США, найбільшими боржниками були Японія, Китай, Німеччина, Італія, тобто країни, які українці традиційно вважають економічно сильними.

Якщо узагальнити державний борг Сполучених Штатів, Японії та Європи разом, то в 2015 р. на них припадало 75% світового боргу. Загальний світовий борг складається з чотирьох частин: боргів домогосподарств, корпорацій, урядів та фінансових установ.

Якщо ж ураховувати всі показники, то станом на кінець червня 2017 р., за підрахунками Інституту міжнародних фінансів, загальний світовий борг становив \$217 трлн., або 327% світового ВВП.

Дані табл. 2 засвідчують, що найвищий рівень боргу мають зовсім не країни трансформаційного стану економіки, а країни з високорозвиненою економікою, просто вони досягли відповідного рівня їх розвитку і забезпечили належне управління боргом. Прикладом може бути Росія, яка маючи теж немалі борги, вклала в 2017 р. \$92 млрд. у цінні папери США, розраховуючи на достатньо високий прибуток.

Проблеми управління зовнішнім боргом в Україні вже пережили процеси переходу до ринкової економіки. Різне збільшення загального державного боргу України з початком структурних реформ по всьому економічному просторі було зумовлене передусім внутрішньополітичною ситуацією, неадекватною зміною влади, значним зростанням корупції. Тому першочерговими завданнями країни є структурування боргової політики та зменшення тягаря зовнішньої заборгованості з одночасною реструктуризацією зовнішніх боргів.

Активна боргова політика включає в себе різні методи, не тільки залучення, а й погашення державного боргу та державних запозичень. Для цього можуть використовуватися не тільки традиційні інструменти і підходи, а й інноваційні рішення, у тому числі постачання продукції, можливість узяти на себе певні економічні, політичні, екологічні зобов'язання, домовленості про реструктуризацію або дострокове погашення боргу, вихід на взаємні розрахунки чи зарахування та ін.

Такий підхід знайшов своє відображення в розширеному використанні ринкових боргових інструментів, що підняло значимість первинного і вторинного ринків цінних паперів. Прямим наслідком розширення використання сучасних інструментів державних запозичень став перегляд підходів до управління зовнішнім боргом і розширення в ньому частки ринково орієнтованих інструментів і методів [11, с. 162].

Таким чином, наявність державного боргу є цілком нормальною ситуацією для держав, що активно розвиваються. Звичайно, будь-який борг є позитивним чи негативним фактором для економіки країни, якщо економіка стабільна, законодавча база чітко регулює дану сферу відносин між державами і не впливає на міжнародну репутацію країни.

Ситуація, яка склалася протягом останніх років навколо України і в самій державі, не дає надії на полі-

Таблиця 2

Динаміка найвищого боргу країн, що становлять основу світового боргу [10]

Країна	Останній показник	Попередній показник	Найвищий	Найнижчий
Японія	250,40	248	250	50,6
Італія	132,60	132	133	90,5
США	106,10	101	119	31,7
Іспанія	99,40	99,8	100	16,6
Франція	96,00	95,6	96	20,7
Канада	92,30	91,6	101	45,3
Великобританія	89,30	89	89,3	31,3
Індія	69,50	69,6	84,2	66
Бразилія	69,49	69,45	69,49	51,27
Німеччина	68,30	71,2	81	54,7
Нідерланди	62,30	65,2	73,6	42,7
Мексика	47,90	43,2	47,9	17,1
Китай	46,20	42,6	46,2	20,4
Австралія	41,10	37,6	38,6	9,7
Південна Корея	38,60	37,8	38,6	8,24
Швейцарія	32,60	33,4	51,6	25,1
Туреччина	28,30	27,5	76,1	27,5
Індонезія	27,90	26,9	87,43	22,96
Росія	17,00	15,9	92,1	7,4

тичну та економічну стабільність, особливо із сусідніми країнами – Росією, Польщею, Угорщиною, – з яким Україна має значні економічні та політичні відносини. Погіршення зовнішньоекономічного середовища, пов'язане з веденням бойових дій на Сході України, політичні прикордонні вимоги на заході держави – саме на тлі цього й почалося в попередні роки виснаження традиційних джерел економічного зростання, вони стали основною перепоною для української національної економічної політики.

Навіть за намірів, які викладені в документах Верховної Ради і Кабінету Міністрів, сьогодні не визначена чітка система управління державним боргом, яка б гарантувала підвищення координованості дій центральних органів виконавчої і законодавчої влади та визначала б пріоритети розвитку економіки, напрями використання коштів від

додаткових запозичень. Тобто для стабілізації економічної ситуації необхідно передусім забезпечити належне функціонування інституційних механізмів та визначити напрями вдосконалення управління державним боргом [12].

Висновки. За останні роки спостерігається нарощення темпів зростання державного боргу України. Переважна частина запозичень, які формує уряд, іде на погашення боргу та на його обслуговування. Причиною цього є масштабне залучення зовнішніх кредитів у попередні роки, особливо за останні два роки. Без подальшого фінансування МВФ Україна не зможе розрахуватися з кредиторами, що може призвести до дефолту. Подальше дослідження має бути зосереджене на визначенні оптимального рівня боргового фінансування суспільних видатків та спрямоване на використання закордонного досвіду щодо управління державним боргом.

Список літератури:

1. Хамалинский И.В. Анализ эффективности экономики общественного сектора в современной России. Образование. Наука. Культура: материалы VII Международной научно-практической конференции; под ред. Б.В. Илькевича. М., 2015. С. 659–662.
2. Бюджетный кодекс України від 08.07. 2010 № 2456-VI.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Лісовенко В.В. Державний борг: Концептуальні засади та макроекономічні аспекти. Фінанси України. 2014. № 12. С. 7–28.
5. Філоненко К.М. Зовнішній борг України: аналіз динаміки та структури. Статистика України. 2010. № 2. С. 31–36.
6. Міністерство фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>.
7. Закон «Про державний бюджет України на 2018 рік». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19/page2>.
8. Про стратегію управління державним боргом. URL: https://ru.espreso.tv/news/2017/07/26/gosudarstvennyy_dolg_ukrayny_prevysyl_75_mlrld.
9. Економіко-правова бібліотека. URL: http://www.vuzlib.net/kazn_syst/14-1.htm.
10. Світовий банк. URL: <http://www.worldbank.org>.
11. Романцова Т.В. Методологические основы оценки эффективности государственных заимствований при первичном размещении и погашении обязательств на рынках ценных бумаг. Экономика и предпринимательство. 2014. № 12. Ч. 3. С. 160–165.
12. Кукурудза О.В. Вплив державного боргу на соціально-економічний розвиток держави: теоретико-концептуальні засади. URL: http://www.rusnauka.com/7_DN_2007/Economics/20704.doc.htm.

РОСТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА И ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ – ПУТЬ К СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные методы управления государственным долгом в условиях финансовой и экономической нестабильности. Проведена оценка динамики внешнего и внутреннего государственного долга в Украине за последние годы. Проведен детальный анализ факторов, которые влияют на увеличение и уменьшение государственного долга, детально рассмотрены все методы, которые касаются регулирования государственного долга, а также определены основные предложения и способы уменьшения долга.

Ключевые слова: государственный долг, конверсия, консолидация, унификация, аннулирование, регулирование государственного долга, анализ государственного долга, динамика государственного долга.

GROWTH OF PUBLIC DEBT AND EXTERNAL BORROWING IS THE WAY TO A DROP IN THE LEVEL ECONOMIC SECURITY IN UKRAINE

The article considers the main methods of public debt management in conditions of financial and economic instability. An assessment of the dynamics of external and internal public debt in Ukraine in recent years has been carried out. Also, a detailed analysis of the factors that affect the increase and decrease of the public debt, detailed consideration of all methods relating to the regulation of public debt, as well as the definition of the main proposals and ways to reduce the debt.

Key words: state debt, conversion, consolidation, unification, cancellation, regulation of the state debt, analysis of the state debt, dynamics of the state debt.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242.2

Бобровник А.В.

аспірантка кафедри бізнес-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну

Денисенко М.П.

доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет технологій та дизайну

МОДЕЛЬ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗА М. ПОРТЕРОМ: УСПІШНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

У статті розглянуто основні положення концепції конкурентоспроможності національної економіки. Вивчено аналітичний потенціал конкурентного ромба М. Портера. Досліджено конкурентні переваги України з погляду детермінант економіки: факторних умов, умов внутрішнього попиту, суміжних і підтримуючих видів економічної діяльності, структури і стратегії фірм, випадкових подій, дій уряду. Проаналізовано економічні наслідки анексії Криму і збройного конфлікту на Донбасі. Надано пропозиції щодо стабілізації економіки й успішної реалізації євроінтеграційних прагнень.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, конкурентний ромб, детермінанти економіки, система показників, оцінка економічних наслідків.

Постановка проблеми. Успішне позиціонування вітчизняних продуктів на світовому ринку є одним з основних завдань зовнішньоекономічної політики України на сучасному етапі. Як показує світовий досвід, усталеної конкурентоспроможності досягають ті країни, які, по-перше, оптимально реалізують свої національні переваги та постійно підвищують продуктивність праці, а по-друге, ефективно використовують ресурси, що акумулюються на міжнародних ринках товарів, послуг, інвестицій, інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем конкурентоспроможності національної економіки зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Й. Шумпетер, М. Портер, А. Ругмен, Г. Моон, Д.С. Чо, Н.В. Галіщева, Р. Фахутдінов, О.Ю. Кочергіна, О.С. Шнипко, О.Б. Чернега, З.С. Варналій, О.П. Гармашова та ін. Разом із тим багато аспектів залишаються не зовсім обґрунтованими. Зокрема, науковці по-різному інтерпретують поняття «конкурентоспроможність національної економіки». Це, своєю чергою, зумовлює різноманітність методичних підходів до оцінювання рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Формулювання цілей статті. Дослідити конкурентні переваги національної економіки в контексті методологічної матриці М. Портера. Проаналізу-

вати сильні та слабкі сторони вітчизняної економіки. Надати пропозиції щодо успішної реалізації євроінтеграційних прагнень.

Виклад основного матеріалу. Цілісною і такою, що відповідає сучасним теоретичним уявленням та світогосподарській практиці, можна вважати модель конкурентоспроможності національної економіки, розроблену М. Портером, де він визначив конкуренцію як «продуктивність використання ресурсів», при цьому підкреслюючи, що лише «постійне підвищення продуктивності економіки означає її безперервний ріст» [1, с. 24–25]. Він також акцентував увагу на тому, що конкуренція динамічна за своєю природою, а головною її сучасною особливістю є необхідність постійного оновлення.

Теорія М. Портера заснована на системі чотирьох показників (чи детермінант), яка називається «Конкурентний ромб». Свідомостю міжнародного визнання цієї теорії є її використання у щорічних доповідях такої впливової міжнародної організації, як швейцарська неурядова організація «Всесвітній економічний форум».

Конкурентний ромб являє собою таку систему показників:

1) факторні умови: основні (природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення країни, некваліфікована і напівкваліфікована робоча сила) і розвинені (сучасна інфраструктура обміну інформацією на

цифровій основі, висококваліфікована робоча сила і дослідні відділи університетів), а також загальні (фактори, які можна застосувати в широкому спектрі галузей) і спеціалізовані (що застосовуються в обмеженій кількості галузей). При цьому М. Портер підкреслює, що «успіх у міжнародній конкуренції визначають не стільки самі фактори, скільки те, де і наскільки продуктивно вони використовуються» [1, с. 33];

2) умови внутрішнього попиту. Попит тут характеризується трьома важливими рисами: структурою (природою потреб споживачів), обсягом і характером росту і механізмом, за допомогою якого вподобання на внутрішньому ринку передається на зовнішні ринки. При цьому робиться акцент на тому, що «для конкурентної переваги важливіша не кількісна, а якісна сторона попиту на внутрішньому ринку» [1, с. 107];

3) суміжні та підтримуючі види економічної діяльності, причому частіше за все конкурентоспроможними є не окремі з них, а групи або кластери, де компанії інтегруються по горизонталі й вертикалі;

4) структура і стратегія фірм, внутрігалузева конкуренція. Відзначено, що суперництво на внутрішньому ринку стає більш важливим фактором, ніж конкуренція з іноземними фірмами. Сильні національні конкуренти дають особливо потужний стимул до вдосконалення і вселяють надію на те, що подальше просування реальне.

При цьому детально аналізується також роль двох змінних – випадку і уряду (або ролі держави), які, проте, не включені в ромб, а виводяться за його межі. У цілому вся система виглядає так:

«Конкурентний ромб» є системою, детермінанти якої взаємно посилюються, кожний із них впливає на всі інші. Так, високий попит на продукцію фірми не дає їй конкурентної переваги, якщо не існує достатнього рівня конкуренції в галузі, щоб фірма враховувала фактор попиту. Крім того, переваги в одній детермінанті можуть створити чи посилити переваги в інших. Для створення міцної конкурентної переваги потрібно мати сильні позиції по двох детермінантах ромба можлива тільки в галузях із сильною залежністю від природних ресурсів, де мало застосовуються складні технології. Таку перевагу немож-

ливо втримати, а іноземні фірми можуть нейтралізувати її, застосовуючи методи своєї глобальної стратегії.

На основі аналізу конкурентних переваг країни М. Портер виділив чотири етапи її життєвого циклу:

1) стадія, рухома факторами, коли країна використовує унаслідок конкурентні переваги, пов'язані з некваліфікованою робочою силою, кліматичними умовами;

2) стадія інвестування. На даному етапі конкурентоспроможність національної економіки залежить переважно від інвестиційної активності держави і приватних фірм даної країни;

3) стадія інновацій, яка характеризується присутністю всіх чотирьох факторів конкурентної переваги у багатьох галузях, які знаходяться у взаємозв'язку і взаємодії між собою. Вони стають конкурентоспроможними не тільки на внутрішньому, а й на світовому ринку. Завдяки росту особистих доходів населення і внутрішній конкуренції споживчий попит стає достатньо різноманітним;

4) стадія багатства, характеризується спадом виробництва. На цій стадії компанії досягли визначеного рівня і намагаються зберегти свої позиції. При цьому практично не використовується активне інвестування. М. Портер особливо підкреслив, що негативно відноситься до цієї стадії, оскільки на цьому етапі розвиток фактично зупиняється і починається «проїдання» раніше накопленого багатства.

Вихідною точкою для оцінки факторних умов України є її порівняне багатство **природними ресурсами**, а також наявність відносно кваліфікованих трудових ресурсів.

Територія України розташована переважно в помірному кліматичному поясі, лише Південний берег Криму – у субтропічному, тому загалом кліматичні умови є сприятливими для сільськогосподарського виробництва, функціонування транспорту, галузей енергетики. Україна належить до територій із кліматичним комфортом [2].

Різнороманітність і запаси мінеральних ресурсів України оцінюються зарубіжними експертами у вісім балів за 10-бальною шкалою. Відповідно до такого високого показника, Україна належить до головних мінерально-сировинних держав світу і за запасами

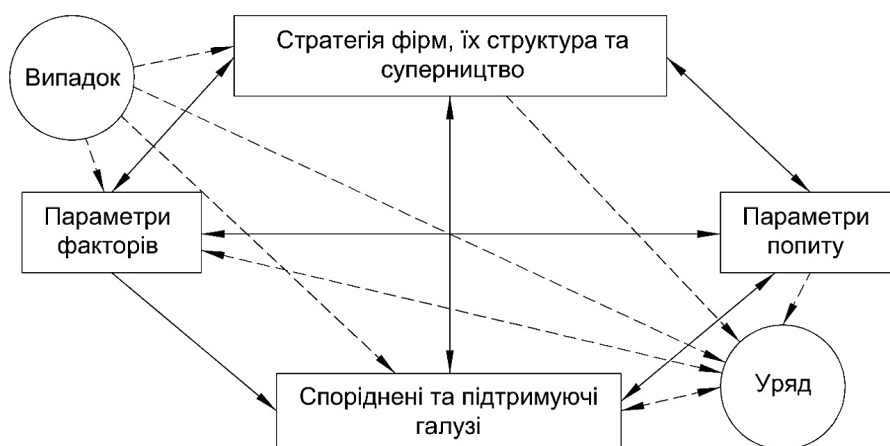


Рис. 1. Конкурентний ромб М. Портера [1]

основних видів корисних копалин із розрахунку на душу населення посідає одне з перших місць у Європі. Займаючи 0,4% суші, вона володіє 5% світових запасів корисних копалин загальною вартістю понад 11 трлн. дол. США. Копалини зосереджені у 9 тис. родовищах. За деякими видами корисних копалин Україна займає провідне місце серед країн СНД, Європи й світу.

Мінерально-сировинна база України має значний економічний потенціал, необхідний для забезпечення подальшого розвитку національної економіки, зокрема металургійної, хімічної, промисловості, виробництва кераміки та будівельних матеріалів.

За оцінками спеціалістів, на території України зосереджено чверть світових запасів чорноземів. Українські чорноземи унікальні. Вони сформувалися під степовою рослинністю в умовах клімату, який на відміну від степів Євразії найбільш м'який та вологий. За своїм фізичним, хімічним, агрохімічним та мінералогічним складом серед ґрунтоутворювальних порід український чорнозем вважається найкращим. За якісним складом ґрунтів та продуктивністю угідь Україна вважається однією з найбагатших держав світу.

У структурі ґрунтового покриву України площа чорноземів становить 60,4 млн. га, з яких 69% – це сільськогосподарські угіддя, у структурі яких 78% припадає на рілля. Земельний фонд України характеризується високими біопродуктивними властивостями. За оцінками вчених, за оптимальної структури землекористування, відповідному рівні землеробства країна в змозі прогодувати 300–320 млн. осіб [3].

Рівень забезпеченості України водними ресурсами визначається формуванням річкового стоку, наявністю підземних і морських вод. Потенційні ресурси річкового стоку оцінюються у 209,8 куб. км, з яких місцевий стік на території України становить у середньому 52,4 куб. км, приток – 157,4 куб. км.

В Україні тисячі великих і малих річок, в складі яких 117 річок довжиною понад 100 км. Найбільш водонасні, економічно важливі за значенням – Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець, Тиса, Десна, Прип'ять, Дунай, Прут.

Тут також розташовані великі морські порти: Одеса, Херсон, Миколаїв, Ізмаїл та Маріуполь.

Окрім того, важливою конкурентною перевагою України є вигідне географічне положення – країна знаходиться на перехресті шляхів з Азії в Європу. А вихід до Чорного моря відкриває унікальні можливості для експорту продукції вітчизняного виробництва.

Трудові ресурси – ще одна конкурентна перевага. В Україні на 2010 р. до економічно активного населення належало 22,1 млн. осіб, або 47,2% від усього населення держави, з них 20,2 млн. – особи працездатного віку. У 2012 р. рівень зайнятості становив 59,2%. Рівень безробіття у 2012 р. становив 7,5% проти 7,9% у 2011 р. Валовий коефіцієнт охоплення населення вищою освітою у 2014 р. становив 76%, тому, інтегруючись до ЄС, країна має визначену конкурентну перевагу на ринку кваліфікованої робочої сили.

Капітал. Реальний ріст ВВП за підсумками 2016 р. становив 2,9%, що на 34,2 п. п. більше темпів росту 2015 р. і є найкращим результатом серед країн-сусідів: група країн ЄС-28 – 1,9%, країни СНД – 0,3%.

За підсумками 2016 р. спостерігалось зниження обсягу інвестицій в основний капітал на 16%, до 4405,8 млн. дол. США. За даними Держстату, в 2016 р. обсяг експорту товарів та послуг України становив 44,885 млрд. дол., імпорту – 44,548 млрд. дол.

Порівняно з 2015 р. експорт скоротився на 4,1%, імпорт збільшився на 3,7%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 337,3 млн. дол. [4].

Науково-інформаційний потенціал. Україна володіє значним науково-технічним кадровим потенціалом, що суттєво впливає на її соціально-економічний розвиток. За рівнем такого впливу – 5,1 дослідника на 1000 осіб економічно активного населення – Україна дещо поступається країнам ЄС (6 – для перших 15 країн ЄС), проте випереджає Словенію (4,8), Словаччину й Угорщину (4,2), а також Польщу (3,9). Водночас чисельність наукових кадрів на відміну від більшості європейських країн зменшується. За 2016 р. загальна чисельність працюючих у системі НАН України зменшилася на 11,2% і на 01.01.2017 становила трохи більше ніж 31 тис. осіб. Порівняно з 2015 р. докторів наук стало менше на 32 особи, кандидатів наук – на 278. Чисельність наукових співробітників зменшилася на 1 370 осіб – до 15,9 тис., а за останніх п'ять років вона скоротилась майже на 3,5 тис. [5].

Інфраструктура. Інфраструктура України широко розвинена і включає в себе фінансову, виробничу, промислову, будівельну, освітню, соціальну, транспортну сфери, а також торгівлю, сферу послуг, зв'язок.

Основа стабільного економічного росту – особисте споживання, а модель розвитку економіки, заснована на **внутрішньому попиті**, в довгостроковому плані завжди виявляється більш конкурентоспроможною, ніж експортоорієнтовані економіки. У зв'язку з цим М. Портер зазначав: «Величина внутрішнього ринку має велике значення для конкурентної переваги країни у визначених галузях (чи сегментах), а саме в тих, де потребуються великомасштабні НДДКР, де є значний ефект масштабу за поточного виробництва, велике оновлення технологій за зміни поколінь товару або значний фактор ризику. У таких ситуаціях наявність великого потенційного внутрішнього ринку особливо бажане під час прийняття рішень про інвестиції» [6].

Внутрішній ринок України формується в умовах значної експортної орієнтації вітчизняних виробників, що зумовлює високу відкритість національної економіки. Так, у 2016 р. зовнішньоторговельний оборот України становив -6,2% ВВП (у 2015 р. – -2%), обсяг товарного експорту – 49,3% ВВП (52,8% – у 2015 р.), а імпорт 55,5% ВВП (54,8% – у 2015 р.).

Темп споживчої інфляції в 2016 р. становив 12,4%, хоча за 2015 р. ціни зросли значно більше – на 43,3%. Основним драйвером зростання цін у 2016 р. стало підвищення комунальних тарифів. Тарифи на газ, елек-

троенергію, гарячу воду з опаленням зросли на 42%, 60% та 88% відповідно.

Ціни на інші товари та послуги, які входять до споживчого кошика, зростали набагато нижчими темпами. Так, базова інфляція, яка виключає сирі продовольчі товари, паливо, а також товари та послуги, ціни на які регулюються адміністративно, була лише 5,8%. Сирі продовольчі товари подорожчали на 1,2%.

Таким чином, динаміка зростання споживчих цін у 2016 р. відповідала прогнозам Нацбанку та цілі $12\% \pm 3$ п. п., яка була передбачена «Стратегією монетарної політики на 2016–2020 роки», затвердженою правлінням НБУ в серпні 2015 р.

Проведення адекватної фіскальної та монетарної політики і стало головним фактором макроекономічної стабілізації в Україні [7].

Аналіз детермінанти **«суміжні і підтримуючі види економічної діяльності»** дає змогу стверджувати, що Україна має визначену кількість розвинених кластерів, а держава надає значну підтримку як для зміцнення наявних, так і для новостворених кластерів. Ця підтримка, як правило, виражається як у стимулюванні розвитку специфічних факторів (відкриття університетів, наукових центрів, удосконалення інфраструктури і т. д.), так і в створенні спеціальних економічних зон (відповідно до законодавства, в Автономній Республіці Крим та 12 областях України функціонувало 12 спеціальних економічних зон (СЕЗ) та 72 території пріоритетного розвитку (ТПР) зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності; нині функціонує тільки 10 СЕЗ).

Оскільки кластери є джерелами новітніх технологій і являють собою найбільш міцну основу для зовнішньої експансії, вони необхідні для стабільного розвитку економіки будь-якої країни. Проте, незважаючи на стимулюючі міри держави, чисельність українських кластерів поки що невелика, що негативно впливає на конкурентоспроможність української економіки і послаблює її позиції на світових ринках.

Слід мати на увазі також і те, що географічна близькість і культурна схожість завжди будуть сприяти більшому обміну, ніж у випадку з іноземними компаніями-постачальниками (чи підрядниками). У зв'язку із цим розвиток кластерів в Україні підтверджує тезис, що «більш цілісною моделлю для встановлення пріоритетів розвитку є принцип створення кластерів. Та чи інша країна, скоріш за все, досягне успіху не в окремих галузях, а в створенні цілих груп кластерів».

Нині потужними кластерами в українській економіці є машинобудування і виробництво зброї, сільське господарство, металургія і хімічна промисловість, деревообробна промисловість, інформаційні технології. Основними сільськогосподарськими галузями, які мають велику конкурентоспроможність на світових ринках є олійно-жирова, зернова, цукрова та бджільництво. Доцільно розвивати машинобудування і приладобудування як основу високотехнологічної модернізації економіки, виробництво сучасної ракетно-космічної і авіаційної техніки, новітніх технологій для виготов-

лення медичної і сільськогосподарської техніки, щоб досягти кращого становища на світовому ринку.

Розгляд **стратегії і структури** українських фірм, а також внутрішньогалузевої конкуренції на внутрішньому ринку дає змогу виявити деякі труднощі, з якими зіштовхуються українські компанії під час виходу на світовий ринок.

Угода про асоціацію України з Європейським Союзом – міжнародний договір, що має на меті поглиблення інтеграції між Україною та Європейським Союзом у сфері політики, торгівлі, культури та зміцнення безпеки. Підписання цієї угоди між Україною та ЄС дає змогу перейти від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції.

27 червня 2014 р. Україна та Європейський Союз підписали економічну частину Угоди про асоціацію, що передбачає створення зони вільної торгівлі. Підписання економічної частини Угоди передбачає глибоку економічну інтеграцію України з ЄС, а також створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі.

Ще до того як Угода не набрала чинності, Європейський Союз запровадив для країни режим автономних торговельних преференцій – одностороннє (з боку ЄС) скасування ввізних мит, яке стосується 94,7% від усього обсягу промислових товарів, та 83,4% сільськогосподарських товарів та харчової продукції, що імпортується Євросоюзом із нашої держави (терміном дії до 1 січня 2016 р.).

З 1 січня 2016 р. набрали чинності умови поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом. Головним стратегічним партнером нашої країни офіційно став Євросоюз. У межах ЗВТ скасовуються митні збори і податки, а також знімаються кількісні обмеження у взаємній торгівлі. Україна повинна почати зниження тарифів для низки європейських товарів. У той час як ЄС уже зняв в односторонньому порядку або зніме найближчим часом тарифи для товарів з України, для країни даються пільги, а саме протягом 10 років Україна поступово знижуватиме свої тарифи для товарів з Європи. Тому має 10 років перехідного періоду, протягом якого вона має змінити свій тарифний план.

Із точки зору експертів, у десятирічній перспективі зона вільної торгівлі з ЄС збільшить добробут українців на 12,3%, зростання зарплат тільки за рахунок Угоди про асоціацію становитиме близько 10%, а приріст капітальних інвестицій в Україні буде на рівні 17,3%.

Залишається сподіватися, що керівництво країни і бізнес скористаються позитивним досвідом східноєвропейських економік і забезпечать відновлення економічного зростання, яке так необхідне.

Українські виробники тим часом зможуть масово вийти на ринок ЄС, однак для цього їм ще потрібно пристосуватися до високих європейських стандартів. Отже, початок дії економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС не лише втілює в життя євроінтеграційні прагнення українців, які в 2013 р. стали

поштовхом до початку Революції гідності, а й ознаменує нову сторінку в історії українського бізнесу.

Випадок як важливий детермінант розвитку також грає суттєву роль у забезпеченні української конкурентоспроможності. Випадковими є події, які мають мало спільного з умовами розвитку економіки країни і впливати на які часто не можуть ні фірми, ні уряд. До найбільш важливих подій такого роду можна віднести:

- винахідництво;
- великі технологічні вибухи (прориви);
- різкі зміни цін на ресурси (наприклад, нафтовий шок);
- значні зміни на світових фінансових ринках або в обмінних курсах;
- сплески світового чи місцевого попиту;
- політичні рішення зарубіжних урядів;
- війни та інші форс-мажорні обставини.

Випадкові події можуть змінити позиції конкуруючих компаній, звести нанівець переваги старих конкурентів і створити потенціал для нових фірм, здатних замінити колишні досягнення необхідним рівнем конкурентоспроможності в нових умовах, що змінилися.

Найбільш суттєвими випадками на Україні можна вважати анексію Криму та збройний конфлікт на Донбасі, що принесли немало бід і загальмували її соціально-економічний розвиток.

Основними економічними наслідками анексії Криму є втрата чорноморських родовищ газу та погіршення стану в енергетичному секторі країни, націоналізація українських підприємств на території Криму, втрата кримських морських портів, загострення відносин з основним торговельним партнером – Росією, зниження інвестиційної привабливості України [8].

Оцінка економічних наслідків конфлікту на Донбасі для України зроблена аналітиками компанії Stratfor. Вони, зокрема, відзначили, що військовий конфлікт у східній частині країни завдав дуже серйозного удару по економічним відносинам України і РФ. Після того як сепаратистські хвилювання переросли в бойові дії, значна частина українських промислових підприємств змушена припинити свою роботу.

Також Україна втратила ще й дуже істотну частку власного експорту, тоді як скорочення валового внутрішнього продукту країни вимірюється двозначними числами. Україна разом зі Сполученими Штатами і Євросоюзом увела проти Росії санкції через анексію

Кримського півострова і дій РФ на Донбасі. Москва відповіла зустрічними заходами, ввівши контрсанкції як проти України, так і проти її західних союзників [9].

Роль **уряду** у справі забезпечення конкурентоспроможності зводиться до розгортання ресурсів країни (праці і капіталу) відповідно зі зростаючими потребами економіки, а також всемірне стимулювання її продуктивності. Такі інструменти держави, як грошово-кредитна, податкова, митна політика, впливають на параметри факторів виробництва і попиту. У багатьох країнах уряд сприяє розвитку суміжних і підтримуючих галузей, співпрацюючих із провідними експортними сферами.

Висновки. Таким чином, Україна має всі необхідні ресурси, щоб підтримувати успішну реалізацію євроінтеграційних прагнень: сприятливе географічне розташування, значні обсяги природних ресурсів (чорноземи, водні і мінерально-сировинні ресурси), а також достатню кількість людських ресурсів, у тому числі висококваліфікованих наукових кадрів. Незважаючи на розглянуті конкурентні переваги України на європейському ринку провідна роль у міжнародній політиці повинна належати вирішенню конфлікту на сході держави, залученню інвестицій як основного стимулу до науково-технічної модернізації, впровадженню інновацій у виробництво і успішному позиціонуванню серед країн Євросоюзу. Так, за індексом конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (Давос) Україна зайняла в 2016–2017 рр. 85-е місце серед 140 країн. Для посилення конкурентних переваг секторів української економіки на внутрішньому і зовнішньому ринках необхідні зміни структури реального сектору економіки у напрямі збільшення частки продукції вищих технологічних укладів, посилення ролі інноваційного фактору й енергозберігаючих технологій для підвищення продуктивності української економіки.

Створення конкурентного середовища в Україні слід сформувати з урахуванням можливих векторів розвитку конкуренції з боку вітчизняних і іноземних компаній. Тому для підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки міри антимонопольної політики повинні бути спрямовані на усунення економічних та адміністративних бар'єрів вільного переміщення капіталів і товарів, а також створення сприятливих фінансово-економічних, організаційних і правових умов для міжнародної економічної інтеграції.

Список літератури:

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. 345 с.
2. Клімат України. URL: <http://www.geograf.com.ua/physical/school-course/448-klimat-ukrajini>.
3. Природні ресурси. URL: <http://myukraine.info/uk/geography/resources/>.
4. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/14/620857/>.
5. Останні новини України і світу. URL: https://zn.ua/UKRAINE/v-ukraine-umenshilos-chislo-uchenih-i-vnedrennyh-nauchnyh-razrobotok-245491_.html.
6. Porter Michael E. (1990). The competitive Advantage of Nations. Free Press, New York: Free Press.
7. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/16/617740/>.
8. URL: <https://glavcom.ua/publications/124364-aneksija-krimu.-golovni-naslidki-dlja-ukrajini-doslidzhennja.html>.
9. URL: <http://replyua.net/news/62806-eksperti-ocnili-ekonomichn-nasldki-konfliktu-v-ukrayin.html>.

МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗА ПОРТЕРОМ: УСПЕШНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

В статье рассмотрены основные положения концепции конкурентоспособности национальной экономики. Изучен аналитический потенциал конкурентного ромба Портера. Исследованы конкурентные преимущества Украины с точки зрения детерминант экономики: факторных условий, условий внутреннего спроса, смежных и поддерживающих видов экономической деятельности, структуры и стратегии фирм, случайных событий, действий правительства. Проанализированы экономические последствия аннексии Крыма и вооруженного конфликта на Донбассе. Даны предложения по стабилизации экономики и успешной реализации евроинтеграционных стремлений.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, конкурентный ромб, детерминанты экономики, система показателей, оценка экономических последствий.

MODEL OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS BY M. PORTER: SUCCESSFUL POSITIONING OF UKRAINE ON THE WORLD MARKET

The article deals with the main provisions of the competitiveness concept of the national economy. The analytical potential of the competitive diamond of M. Porter has been studied. The competitive advantages of Ukraine in terms of economy determinants such as factor conditions, conditions of domestic demand, related and supporting industries, strategy, structure and rivalry of firms, chance, actions of the government have been investigated. The economic consequences of Crimean annexation and armed conflict in the Donbass region have been analyzed. Some suggestions for stabilization of the economy and successful realization of the European integration aspirations are given.

Key words: competitiveness of national economy, competitive diamond, determinants of economy, system of indicators, estimation of economic consequences.

УДК 339.13

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ТОВАРІВ ІЗ ПОЗИЦІЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

Досліджено теоретичні і методичні підходи до формування класифікації товарів внутрішнього ринку як одного з основних видів ринків. Подано класифікацію товарів із різних поглядів визначення й управління ринковими процесами в економіці. Подальшого розвитку набула запропонована класифікація товарів за ознаками з позицій макроекономіки за значимістю для національного господарства.

Ключові слова: ринок, внутрішній ринок товарів, мікроекономіка, макроекономіка, національне господарство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класифікація товарів – це тема не нова у економічній науці. Так, питання класифікації товарів із різних поглядів визначення й управління ринковими процесами в економіці досліджували: Ф. Котлер, Д. Армстронг, Ю. Лаврова, Т. Григорчук, Г. Запорожець, М. Гнатенко, С. Ілляшенко, Н. Хоменко, О. Карпенко, Ю. Верига, С. Калачов, І. Максименко, Т. Вайло та ін.

Автором також уже було раніше розглянуто класифікацію товарів на внутрішньому ринку за призначенням, запропоновану різними авторами, коли, по суті, будь-який товар призначений для розв'язання певної проблеми. До такого призначення було розглянуто класифікацію товарів, які використовуються на виробничі потреби і називаються товарами виробничого (або промислового) призначення та споживчі товари (або товари

широкого вжитку), які призначенням задовольняють певні особисті потреби споживачів. Тобто автори розділяють ринок товарів на ринок товарів промислового призначення та ринок товарів широкого вжитку.

Проте недостатньо опрацьованим залишається питання класифікації товарів із позицій макроекономіки за значимістю для національного господарства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження класифікації товарів та її доповнення за характером кінцевого використання з виокремленням товарів виробничого призначення та товарів споживчого попиту з позицій макроекономіки за значимістю для національного господарства.

Виклад основного матеріалу. Класифікація товарів за різними ознаками може застосовуватися на різних рівнях та з різною метою.

Особливе місце в науковій літературі посідає класифікація товарів за їх призначенням, згідно з якою товари поділяються на товари, які використовуються на виробничі потреби (товари виробничого, або промислового, призначення) та товари, основною метою яких є задоволення певної особистої потреби споживачів (споживчі товари, або товари широкого вжитку). З такою класифікацією товарів на ринку солідарна більшість авторів: Ф. Котлер, Д. Армстронг [1], Н. Нагапет'янц, Т. Григорчук [2], Н. Хоменко, О. Карпенко, Ю. Верига [3] та ін.

Так, Ф. Котлер, Д. Армстронг, Н. Нагапет'янц дають таку класифікацію товарів виробничого (промислового) призначення [1–4]:

- продукція будівництва; важке і легке обладнання; деталі і складальні вузли; сировина; оброблені матеріали; обладнання для технічного обслуговування, ремонту та експлуатації; послуги;

- матеріали і деталі; сировина; напівфабрикати; комплектуючі вироби; капітальне майно; стаціонарні споруди; допоміжне обладнання; допоміжні матеріали та послуги; допоміжні матеріали; ділові послуги з технічного обслуговування, ремонту та консалтингу;

- вихідні (сировинні товари, виробничі матеріали, вироби та комплектуючі матеріали); основні (споруди, підприємства, капітальне основне і допоміжне обладнання); супутні матеріали, необхідні для експлуатації основного обладнання та машин, для їх ремонту та технічного обслуговування, консультаційні послуги; промислове обладнання; промислові товари; промислове забезпечення; промислові послуги, супутні товари промислового призначення.

Щодо товарів широкого вжитку, то, проаналізувавши роботи таких вітчизняних науковців, як Т. Григорчук [2], Н. Хоменко, О. Карпенко, Ю. Верига [3], можна дійти висновку, що вони можуть бути розподілені на види залежно від поведінки споживачів. Основними з них автори вважають [3; 4]:

- товари повсякденного попиту (основні товари, імпульсної купівлі, екстреної купівлі);

- товари попереднього вибору (схожі товари, несхожі товари);

- товари пасивного попиту (невідомі товари, потреба щодо купівлі яких не сформована);

- товари особливого попиту (з унікальними характеристиками, відомих торгових марок).

Суб'єктами на внутрішньому ринку товарів виступають продавці та покупці, яких прийнято називати також ринковими партнерами.

А. Підгорний та О. Самотосенкова [6] наводять так укласифікацію ринкових партнерів:

I. Продавці:

- а) виробники (промисловість, сільське господарство, індивідуальні виробники);

- б) торгові посередники (дистриб'ютори);

- в) державні організації;

- г) соціально-побутові організації;

- д) громадські організації;

- є) населення.

II. Покупці:

- а) виробничі споживачі;

- б) торгові посередники (дистриб'ютори);

- в) кінцеві масові споживачі товарів (соціально-побутові заклади і заклади культури, державні заклади);

- г) кінцеві індивідуальні споживачі (населення).

Продавці та покупці є суб'єктами ринку, завдяки взаємодії яких формується певна ринкова кон'юнктура, що визначається попитом (формується з боку покупців), пропозицією (формується продавцями) та ціною на товар (визначається конкретним співвідношенням між попитом та пропозицією).

Через попит, пропозицію та ринкову ціну діє один із важливих елементів функціонування ринкового механізму – конкуренція, сутність якої полягає у наявності на ринку великої і кількості незалежно діючих товаровиробників (продавців) і споживачів (покупців) товарів.

На ринку, де діє механізм конкуренції, зростання цін на товари та послуги (за інших рівних умов) призводить до зменшення попиту, а з посиленням конкуренції між товаровиробниками пропозиція товарів збільшується, що призводить до зниження цін. Отже, ринкова ціна товарів формується у результаті конкурентної боротьби між продавцями (виробниками, власниками товарів) і покупцями (споживачами). Рівновага ринкових цін встановлюється за оптимального (збалансованого) співвідношення між попитом і пропозицією, тобто коли кількість товарів, які хочуть купити покупці (споживачі), відповідає кількості товарів, яку хочуть продати продавці. Економічна конкуренція впливає на попит, пропозицію і ринкову ціну. За допомогою ринкової ціни економічна конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами і суспільним виробництвом.

При цьому виокремлюють конкуренцію продавців і конкуренцію покупців.

Конкуренція продавців – це конкуренція в традиційному її розумінні, або постійна економічна боротьба, серед товаровиробників (продавців) за найвигідніші умови виробництва, за споживачів (покупців), вигідний продаж товарів, отримання прибутку.

Конкуренція покупців – це боротьба між покупцями (споживачами) за право придбати якісні товари за меншими цінами. Отже, конкуренція продавців і покупців – це конкурентна боротьба між продавцями і покупцями, внаслідок якої розпочинається рух ринкової ціни в напрямі до точки рівноваги. У результаті такої конкуренції на ринку встановлюється загальна ціна на однорідні товари та послуги, які мають однакову якість.

Проте класифікація товарів за різними ознаками може застосовуватися на різних рівнях та з різною метою.

Так, питанню управління ринковими процесами в економіці (мезо- та макрорівень) присвячено праці таких авторів, як: Ф. Котлер, Д. Армстронг, Ю. Лаврова, Т. Григорчук, Г. Запорожець, М. Гнатенко, С. Ілляшенко, Н. Хоменко, О. Карпенко, Ю. Верига, С. Калачов, І. Максименко, Т. Вайло та ін.

На макро- та мезорівні класифікація товарів здійснюється для її використання в ході управління ринковими процесами в економіці. При цьому застосовуються класифікаційні ознаки: «за призначенням», «за характером кінцевого використання», «за вірогідними покупцями» з виокремленням видів товарів, що збігаються (товари промислового призначення, або виробничого споживання, товари широкого вжитку, або споживчого попиту), а також класифікаційні ознаки: «за видами» (продовольчі та непродовольчі), «за каналами збуту» (товари, що реалізуються через торгові мережі, на біржах, організовані та неформальні ринки), «за типом покупця і характером товару» (товари вітчизняного виробництва, товари іноземного походження) [1–3; 7].

Здебільшого класифікація товарів застосовується на мікрорівні в різних сферах діяльності підприємств.

Розглядали товар із погляду маркетингу, збуту та просування товарів (мікрорівень) такі автори: Н. Хоменко, О. Карпенко, Ю. Верига, Ю. Лаврова, Г. Запорожець, М. Гнатенко, С. Ілляшенко, С. Калачов, О. Чернін, Н. Бутенко, О. Кузьміна, М. Турченко, М. Швець та ін.

За ствердженням цих авторів [1–3; 7; 8], у процесі здійснення маркетингу, збуту та просування товарів використовуються класифікаційні ознаки «за терміном використання» або «за ступенем довговічності» (товари короткострокового, або короткотермінового, використання, товари довгострокового, або тривалого, використання), «за часом споживання» (сезонного або постійного використання), «за призначенням та ціною», «залежно від поведінки та звичок покупців», у межах класифікації «за характером кінцевого споживання (за призначенням)» стосовно товарів споживчого попиту, а також «за характером попиту та ціною» (товари повсякденного попиту, товари попереднього вибору, або товари вибіркового попиту, товари особливого попиту, або престижні товари, товари пасивного попиту, або предмети розкоші), «залежно від поведінки та звичок споживачів» відносно товарів повсякденного

попиту (основні товари, товари імпульсної купівлі, товари екстреної купівлі), відносно товарів попереднього вибору (схожі та несхожі товари), відносно товарів особливого попиту (з унікальними характеристиками та товари відомих торгових марок), відносно товарів пасивного попиту (невідомі товари, товари відомі, але попит на них не сформувався), «за рівнем товару» (товар згідно із задумом, товар у реальному виконанні, товар із підсиленням), «за способом виготовлення» (стандартні та унікальні), «за рівнем ринкової новизни» (традиційні, вдосконалені, модифіковані, товари, що мають ринкову новизну, принципово нові товари), «за способом реалізації» (транзитні, біржові, аукціонні), «за методами збуту товарів» (товари, розповсюджені із застосуванням методів прямого збуту, методів непрямого збуту, комбінованим методом).

Окремі види товарів, виділені в рамках перерахованих класифікаційних ознак, мають свої особливості і потребують специфічних рішень у сфері маркетингу, збуту та їх просування на ринок.

На макрорівні товар із погляду матеріально-технічного постачання розглядали: Ф. Уебстер, Ф. Котлер, Ю. Лаврова, С. Ілляшенко, Н. Нагапет'янц та ін.

Так, автори, що досліджували товар на макрорівні з погляду матеріально-технічного постачання, стверджують, що в процесі здійснення матеріально-технічного постачання товари промислового призначення класифікуються «за участю у виробничому процесі» (за їх розподілом на матеріали та деталі, капітальне майно та допоміжні матеріали укрупнено або з їх деталізацією по різновидах) та «за способом використання у виробничому процесі» (вихідні, основні та супутні товари). Ці види товарів, по суті, відображають різновиди виробничих ресурсів, які потребують обґрунтованих підходів до управління ними з метою безперебійного постачання для здійснення виробничого процесу та підвищення ефективності їхнього використання у виробництві [1; 7; 9].

Класифікували товар із погляду управлінського та фінансового обліку, планування (мікрорівень) такі автори: І. Максименко, В. Білик, О. Закусилов, Т. Вайло, О. Чернін та ін.

Застосування класифікацій товарів і відповідно до рівня та сфери застосування товарів наведено на рис. 1.

У процесі здійснення управлінського та фінансового обліку, планування діяльності підприємств товари класифікують «за призначенням на підприємства» (поточні, сезонного зберігання, довгострокового зберігання, цільового призначення (спекулятивні, просування, страхові, підготовчі)), «за місцем формування (товари роздрібної торгівлі, оптової торгівлі, у дорозі), за місцезнаходженням (товари на підприємствах торгівлі, у промисловості, у дорозі або на складах торговельних підприємств, на митниці, на відповідальному зберіганні), «за обсягом» (максимальні, середні, мінімальні, понаднормативні, нормативні, менші за нормативні), «за товарними групами» (вхідні та вихідні), «за строками» (на початок та на кінець періоду), «за

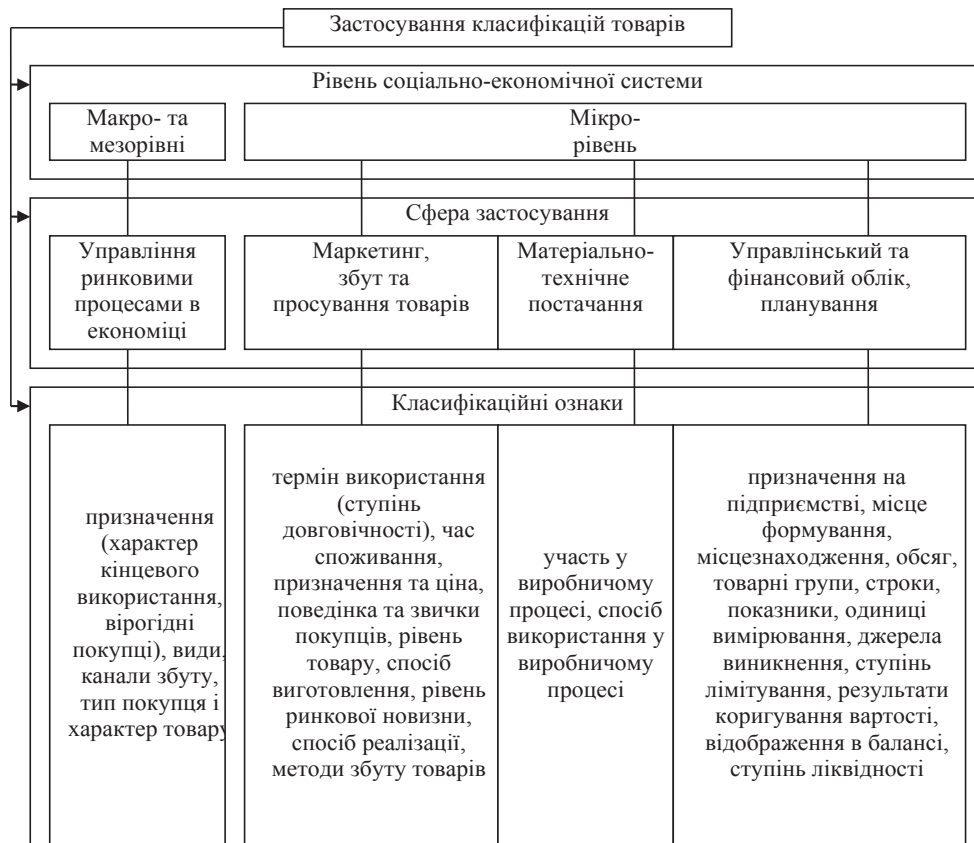


Рис. 1. Рівні та сфери застосування класифікацій товарів

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7; 9]



Рис. 2. Класифікація товарів з позицій макроекономіки

Джерело: розробка автора

показниками» (натуральні, вартісні, у днях обігу), «за одиницями вимірювання» (абсолютні, відносні), «за джерелами виникнення» (власні та позикові), «за ступенем лімітування» (нормовані, ненормовані), «за результатами коригування вартості» (товари, придбані зі знижкою, товари, продані зі знижкою, уцінені товари, дооцінені товари), «за відображенням у балансі (балансові, позабалансові), «за ступенем ліквідності» (високоліквідні, середньоліквідні, низьколіквідні, неліквідні) [8–10].

Оскільки нами розглядається внутрішній ринок товарів, то доцільно застосовувати ті класифікаційні ознаки, що є найбільш прийнятними на макrorівні (рис. 2)

Таким чином, підґрунтям для формування класифікації, наведеної на рис. 2, стали ознаки, за якими розподіляються товари, щодо яких здійснюється збір статистичних даних Державною службою статистики

України (вид товару, канали збуту, тип покупця та характер товару, походження).

Висновки. Сформовану класифікацію доповнено ознакою «за характером кінцевого використання» з виокремленням товарів виробничого призначення та товарів споживчого попиту. Крім того, нами додано класифікаційну ознаку «за значимістю для національного господарства», згідно з якою виділено товари з високою, середньою або низькою валовою доданою вартістю.

Слід зазначити, що розподіл за цією ознакою вкрай важливий, адже відображає не лише внесок окремих товарів у ВВП країни, а й тісно корелює зі ступенем їхньої інноваційності, адже найчастіше саме товари з високою валовою доданою вартістю вирізняються інноваційністю (високим ступенем новизни власне товарів або високим ступенем застосування інновацій у процесі їхнього виробництва).

Список літератури:

1. Котлер Г., Армстронг Дж., Сондерс В. Вонг. Основы маркетинга; 2-е европ. изд. М.; СПб.; К: Вильямс, 1999. 1 055 с.
2. Григорчук Т.В. Маркетинг: навч. посіб. для дистанційного навчання. К.: Університет «Україна», 2007. Ч. 2. 380 с.
3. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.
4. Бугаєнко С.А. Особливості класифікації властивостей і характеристик товару промислового призначення і широкого споживання підприємств харчової промисловості. Бізнес-навігатор. 2014. № 2(34). С. 74–79.
5. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 327 с.
6. Підгорний А.З., Самоуськова О.В. Статистика ринку товарів і послуг: навчальний посібник. Одеса: ОДЕУ, 2008. 238 с.
7. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: підручник. Суми: Університетська книга, 2005. 234 с.
8. Чернін О.Я. Сутність товарів: обліковий аспект. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013. Вип. 2/1. Т. 18. С. 202–204.
9. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті: конспект лекцій для студ. вищ. навч. закл. Харків: ХНАДУ, 2012. 227 с.
10. Максименко І.Я., Вайло Т.В. Особливості обліково-аналітичного відображення товарних запасів у системі управління торгівельним підприємством. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 16. С. 22–25.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ С ПОЗИЦИИ МАКРОЭКОНОМИКИ

Исследованы теоретические и методические подходы к формированию классификации товаров внутреннего рынка как одного из основных видов рынков. Представлена классификация товаров с разных точек зрения определения и управления рыночными процессами в экономике. Дальнейшее развитие получила предложенная классификация товаров за признаками с позиций макроэкономики по значимости для национального хозяйства.

Ключевые слова: рынок, внутренний рынок товаров, микроэкономика, макроэкономика, национальное хозяйство.

FORMATION OF CLASSIFICATION OF GOODS FROM THE POSITION OF MACROECONOMICS

Theoretical and methodical approaches to the formation of the classification of goods of the domestic market as one of the main types of markets are researched. The classification of goods from different points of view is provided for the definition and management of market processes in the economy. The further development of the proposed classification of goods by signs from the standpoint of macroeconomics is important for the national economy.

Key words: market, domestic commodity market, microeconomics, macroeconomics, national economy.

Романова А.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики,
Чернігівський національний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО ТА ВИЇЗНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ КИЄВА

У статті проведено аналіз виїзного туристського ринку Києва як пріоритетної цільової аудиторії споживачів туристичного продукту інших міст України, а також іноземних країн. Визначено основні фактори, від яких залежить потенційний обсяг виїзного ринку Києва: наявність прямого якісного транспортного сполучення; відстань до пункту призначення; легкість правил в'їзду в країну призначення/необхідність отримувати візу; вартість подорожі та перебування в туристичній дестинації; зручність розкладу (інтенсивність відправлень та комфортність перевезень); інтенсивність маркетингових заходів дестинації в Києві (наявність інформації у киян про певну туристичну дестинацію, сформований її імідж серед киян).

Проаналізовано інтенсивність авіаційних та залізничних міжнародних сполучень Києва з різними країнами світу. Створено рейтинг країн за загальним балам інтенсивності сполучень, лідерами якого стали Німеччина, Польща, Білорусь, Туреччина. Визначено важливі авіа напрямки, які би могли стимулювати як зарубіжні туристичні дестинації, так і туристичний ринок столиці: «Київ – Торонто», «Київ – Делі», «Київ – Шанхай», «Київ – Таїкент», «Київ – Осло» тощо.

За допомогою соціологічного дослідження визначено особливості проведення дозвілля киян у контексті туризму та подорожей. Встановлено, що лише 10% киян взагалі не схильні до проведення дозвілля поза межами столиці. До подорожування і подорожей 30% киян вдаються понад два рази на рік. 95% потенційних туристів з Києва регулярно (не рідше кількох разів на тиждень) користуються інтернетом, в тому числі 82% користуються інтернетом щодня. Тому найефективнішим інструментом просування турпродукту для потенційних київських туристів стане реклама в Інтернеті. Дані особливості київського виїзного туристського ринку обов'язково повинні враховуватись при розробці турпродукту для киян та створенні стратегії збільшення туристичних потоків з Києва для будь-якої дестинації та туристичного об'єкту.

Сформульовано основні рекомендації для туристичних дестинацій, які планують працювати з київським споживачем національного/місцевого туристичного продукту. Зокрема рекомендується: проведення візової лібералізації з Україною з метою полегшення в'їзду українських туристів в країну призначення; організація прямих авіа- та залізничних сполучень з Києвом, будівництво якісних автодорожніх магістралей; створення нових туристичних продуктів, орієнтованих на особливості київського туриста; популяризація створеного турпродукту українською (російською) мовою в популярних серед киян соціальних мережах (Facebook, Instagram), спеціалізованих туристичних інтернет порталах (Zruchno.Travel, TripAdviser), в мережах туроператорів та в популярних ЗМІ (телепрограми про подорожі, спеціалізовані видання, тощо); проведення фам-трів для провідних київських туристичних операторів та прес-турів для київських журналістів; розповсюдження зовнішньої реклами в Києві із формуванням позитивного іміджу дестинації.

Ключові слова: туристичний ринок Києва, міжнародний туризм, транспортна інфраструктура, туристична індустрія, ЕТуризм, візова лібералізація.

Постановка проблеми. Київ за останні п'ять років зазнав декілька кардинальних змін у туристичному розвитку – від стрімкого збільшення туристичних потоків під час футбольного Чемпіонату «Євро-2012», до різкого зменшення у 2014 р. та динамічного відновлення у 2016-2017 рр. На жаль, після кризи 2014 року, пов'язаною з революційними подіями, які відбувалися в основному в столиці, відновити в'їзний туристичний потік поки не вдалося. Україна потрапила у світові рейтинги найнебезпечніших країн для туризму та подорожей, і Київ як столиця країни, стикнувся з проблемою відтоку іноземних туристів. Проблема полягає також в тому, що столиця України має дуже терміново

здійснити заходи по більшому управлінню стихійними туристичними потоками та сприяти збільшенню туристів, покращити туристичну інфраструктуру, а також виступати відправною точкою для створення туристичного іміджу України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями київського туристичного ринку займалися провідні українські науковці, такі як Б.М. Данилишин, О.М. Невелєв [1], Т.І Ткаченко [2].

Крім того, на сьогодні фаховими дослідженнями київського туристичного ринку займаються в Управлінні туризму та промоцій Київської міської державної адміністрації [3], але їх дослідження в основному

спрямовані на вивчення в'їзних туристичних потоків до столиці України. Разом з тим, авторитетна саморегулювальна організація Асоціація індустрії гостинності України провела ґрунтовне дослідження виїзного та внутрішнього ринку мешканців столиці [4].

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження туристичного ринку Києва в контексті розробки та реалізації туристичних стратегій країн, для яких туристичний ринок України та її столиці складає потенційний інтерес, а також інших українських міст, які зорієнтовані на туристів з Києва. Крім того, важливим є аналіз міжнародного транспортного сполучення столиці України задля більш системної роботи по розвитку туристичної індустрії країни. Одним із завдань для досягнення мети є визначення особливостей та вподобань київських туристів, що обов'язково повинні враховуватись при створенні цільового турпродукту для киян та удосконаленні стратегії розвитку туристичних дестинацій та туристичних об'єктів, спрямованих на прийом київських туристів.

Проблема оцінки внутрішнього та виїзного туристичного потенціалу мешканців Києва полягає у відсутності адекватних статистичних даних, за якими можна оцінити його обсяг, а також інші кількісні та якісні маркетингові характеристики. Тому будь-яке дослідження, яке містить у собі альтернативні способи збору даних, такі як опитування та глибинні інтерв'ю потенціальних споживачів – актуальні та значимі [5].

Виклад основного матеріалу. Визначимо основні фактори, від яких залежить потенційний обсяг виїзного ринку Києва:

- 1) Наявність прямого авіа- та залізничного сполучення та/або якісного автомобільного сполучення.
- 2) Відстань до пункту призначення.
- 3) Легкість правил в'їзду в країну призначення/необхідність отримувати візу.
- 4) Вартість подорожі та перебування в туристичній дестинації.
- 5) Зручність розкладу (інтенсивність відправлень та комфортність перевезень).
- 6) Інтенсивність маркетингових заходів дестинації в Києві (наявність інформації у киян про певну туристичну дестинацію, сформований її імідж серед киян).

Проаналізуємо інтенсивність міжнародних напрямків авіасполучення з Києвом. Для цього проаналізуємо кількість міжнародних прямих авіасполучень на тиждень. З таблиці 1 видно, що найбільша інтенсивність авіаційних прибуттів з такими країнами, як Німеччина (78 відправлень/тиждень), Польща (54 відправлень/тиждень), Білорусь (49 відправлень/тиждень), Туреччина (44 відправлень/тиждень).

З іншого боку, важливі авіа напрямки, які би могли стимулювати як зарубіжні туристичні дестинації, так і туристичний ринок столиці – доки не запуснені. Це насамперед стосується напрямків «Київ – Торонто», «Київ – Делі», «Київ – Шанхай», «Київ – Ташкент», «Київ – Осло» тощо.

Щодо інтенсивності міжнародних залізничних сполучень, слід відмітити, її низький показник. Це пов'язано як з технічними особливостями українських залізничних колій (відсутність європейського формату «вузькоколійки»), так і з гальмуванням реформ на ПАТ «Укрзалізниця». Міжнародні залізничні напрямки з Києва проаналізовано на рисунку 1.

Для того, щоб оцінити обсяг виїзного та внутрішнього ринку Києва необхідно скористатися даними соціологічних досліджень, проведених за науковою методологією. Таким дослідженням стало вивчення вподобань мешканців Києва щодо проведення дозвілля (мається на увазі вихідні та відпустка). Саме такий підхід допоможе оцінити інтенсивність, популярність та основні тенденції туризму та подорожей киян, кількісні та якісні маркетингові характеристики ринку, а також сформулювати рекомендації щодо роботи з цими туристичними ринками.

Дослідження проводилося соціологічною агенцією Vox.Populi у жовтні 2016 року. У ході дослідження вивчалися практики киян у віці 18-50 років щодо проведення дозвілля. Основні етапи дослідження включали розробку анкети та супровідного інструментарію, розробку вибірки, проведення інтерв'ю з респондентами, контроль якості виконаної роботи, введення та перевірку даних на логічні помилки, підготовку остаточного масиву даних і аналітичного звіту.

Для проведення опитування була розроблена стратифікована, триступенева випадкова вибірка з квотним відбором на останньому ступені. Вибірка репрезентативна для населення Києва 18-50 років, яке постійно проживає на території міста, не проходить військову службу і не перебуває у в'язницях або медичних закладах (лікарнях, медичних інтернатах).

Спочатку населення Києва було стратифіковане за районами (10 районів). У кожному районі пропорційно до чисельності населення визначалося, скільки інтерв'ю в ній має бути проведено. Після стратифікації проводився відбір конкретних локацій, де мали працювати інтерв'юери. На першому етапі в межах кожного району визначалися дільниці (районування). На другому етапі для кожної локації визначалася адреса (вулиця, номер будинку), де мав працювати інтерв'юер. На третьому етапі методом вуличних інтерв'ю відбувався відбір і опитування респондентів, згідно з квотними критеріями за статтю і віком. Квотні критерії розроблялися на підставі актуальних даних Державної служби статистики (репрезентативні соціо-демографічним характеристикам населення України) [8].

Польовий етап дослідження тривав у жовтні 2016 року. Загалом в рамках дослідження було проведено 800 інтерв'ю з респондентами, які проживають у всіх районах Києва (101 дільниця).

Статистична похибка вибірки (з імовірністю 0,95 і за дизайн-ефекту 1,5) не перевищує:

- 3,5% для показників, близьких до 50%;
- 3,1% для показників, близьких до 25 або 75%;
- 2,3% для показників, близьких до 12 або 88%;

Аналіз інтенсивності міжнародних напрямків прямого авіасполучення з Києвом

Країна	Місто	Інтенсивність (кількість рейсів на тиждень)	Загальний бал інтенсивності
Польща	Варшава	28 (Бориспіль) 9 (Жуляни)	54
	Вроцлав	2 (Жуляни)	
	Гданськ	2 (Жуляни)	
	Катовіце	2 (Жуляни)	
	Краків	7 (Бориспіль)	
	Люблін	2 (Жуляни)	
	Познань	2 (Жуляни)	
Німеччина	Берлін	7 (Бориспіль)	78
	Гамбург	3 (Жуляни)	
	Ганновер	2 (Жуляни)	
	Дортмунд	4 (Жуляни)	
	Дюссельдорф	7 (Бориспіль)	
	Кельн	3 (Жуляни)	
	Меммінген	5 (Жуляни)	
	Мюнхен	21 (Бориспіль)	
	Нюрнберг	2 (Жуляни)	
	Франкфурт	21 (Бориспіль)	
	Хан	3 (Жуляни)	
Угорщина	Будапешт	6 (Бориспіль) 7 (Жуляни)	13
Росія	Москва	—	—
Білорусь	Мінськ	28 (Бориспіль) 21 (Жуляни)	49
Болгарія	Софія	7 (Бориспіль) 1 (Жуляни)	8
Італія	Рим	10 (Бориспіль) 7 (Жуляни)	40
	Бергамо	7 (Бориспіль) 3 (Жуляни)	
	Венеція	3 (Бориспіль)	
	Неаполь	3 (Жуляни)	
	Мілан	7 (Бориспіль)	
Туреччина	Анкара	5 (Бориспіль) 7 (Жуляни)	44
	Стамбул	32 (Бориспіль)	
Іспанія	Мадрид	2 (Бориспіль)	12
	Барселона	8 (Бориспіль) 2 (Жуляни)	
Литва	Вільнюс	14 (Бориспіль) 2 (Жуляни)	16
Кіпр	Ларнака	4 (Бориспіль) 2 (Жуляни)	6
Словаччина	Братислава	5 (Жуляни)	5
Словенія	Любляна	3 (Бориспіль)	3
Франція	Париж	26 (Бориспіль)	26
Бельгія	Брюссель	9 (Бориспіль)	9
Швеція	Стокгольм	11 (Бориспіль)	11
Велика Британія	Лондон	18 (Бориспіль) 4 (Жуляни)	22
Данія	Копенгаген	3 (Жуляни)	3

Швейцарія	Цюрих	7 (Бориспіль)	14
	Женева	7 (Бориспіль)	
Австрія	Відень	25 (Бориспіль)	28
	Зальцбург	2 (Бориспіль)	
	Інсбрук	1 (Бориспіль)	
Нідерланди	Амстердам	26 (Бориспіль)	26
Молдова	Кишинів	7 (Бориспіль)	7
Естонія	Таллінн	6 (Бориспіль)	6
Латвія	Рига	25 (Бориспіль)	25
Чехія	Прага	16 (Бориспіль)	16
Румунія	Бухарест	4 (Бориспіль)	4
Греція	Афіни	7 (Бориспіль) 6 (Жуляни)	14
	Салоніки	1 (Бориспіль)	
Грузія	Тбілісі	21 (Бориспіль) 2 (Жуляни)	25
	Батумі	2 (Жуляни)	
Азербайджан	Баку	11 (Бориспіль) 3 (Жуляни)	14
	Єреван	11 (Бориспіль)	
Ізраїль	Тель-Авів	31 (Бориспіль) 2 (Жуляни)	33
Ліван	Бейрут	2 (Жуляни)	2
Іран	Тегеран	5 (Бориспіль) 2 (Жуляни)	7
	Дубай	11 (Бориспіль) 14 (Жуляни)	
ОАЕ	Шарджа	7 (Бориспіль)	7
	Амман	3 (Бориспіль) 3 (Жуляни)	6
Йорданія	Амман	3 (Бориспіль) 3 (Жуляни)	6
Катар	Доха	14 (Бориспіль)	14
Казахстан	Алмати	14 (Бориспіль)	23
	Астана	9 (Бориспіль)	
Таїланд	Бангкок	5 (Бориспіль)	5
Туніс	Туніс	1 (Жуляни)	1
США	Нью-Йорк	6 (Бориспіль)	6
Китай	Пекін	5 (Бориспіль)	5
Індія	Делі	– (очікується запуск з 2018)	1
	Гоа	1 (Бориспіль)	
Канада	Торонто	– (очікується запуск з 06.06.2018)	–
Фінляндія	Гельсінкі	6 (Бориспіль)	6
	Кіттіла	2 (Бориспіль)	2
Шрі-Ланка	Коломбо	3 (Бориспіль)	3

Джерело: складено за інформацією від Державної авіаційної служби України [6]

- 1,6% для показників, близьких до 5 або 95%;
- 0,8% для показників, близьких до 1 або 99%.

Особливості проведення дозвілля киян у віці 18-50 років представлено на рисунку 2. Зауважимо, що в ході дослідження респондент міг обрати декілька притаманних йому варіантів проведення дозвілля. Практично всі кияни у віці 18-50 років протягом року принаймні один раз вдаються до того або іншого пасивного відпочинку (99,6%), відвідують заклади і заходи в Києві (96%) та вдаються до відпочинку на природі в Києві (95%).

Серед «міських» видів дозвілля трохи менш поширеними є культурно-мистецький відпочинок (82%), відпочинок на воді (74%), активний відпочинок та спорт (69%). Хоча, як бачимо, до таких видів вдається також переважна більшість киян. Досить багато людей протягом року принаймні одного разу відвідують церкву (72%).

Якщо говорити про виїзний відпочинок, який може бути в основі туристичних продуктів для киян, то 78% киян вдаються до відпочинку на природі поза Києвом. Це може бути різні види водойм (море, річка, озеро, а також басейн, сауна, SPA).

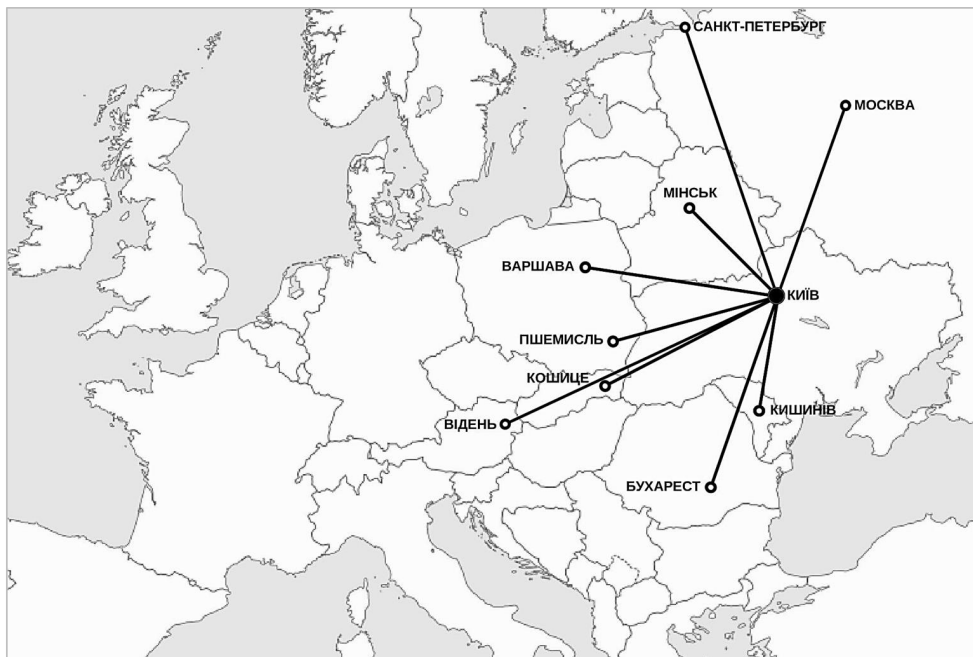


Рис. 1. Аналіз міжнародних напрямків залізничного сполучення з Києвом

Джерело: складено за інформацією від ПАТ «Укрзалізниця» [7]



Рис. 2. Особливості проведення дозвілля киян у віці 18-50 років (% серед усіх респондентів) [9]

Трохи менше киян (69%) подорожують по регіонах України (як Київщиною, так і іншими регіонами). Більше половини киян (52%) принаймні одного разу відпочивали на узбережжі різного виду водойм поза Києвом (море, ріка, озеро).

У той же час відпочинок у закладах розміщення (готелі, апартаменти, хостели) або активні форми відпочинку поза Києвом менш поширені. Відвідували певні заклади розміщення поза Києвом принаймні один раз на рік – третина мешканців столиці (34%). Вдавалися до активних видів відпочинку – 18%.

У цьому випадку важливо звернути увагу, що порівняно з іншими видами дозвілля, такий відсоток виглядає економічно не привабливо. Але з точки зору розробки і просування певного продукту, важливим є розуміння абсолютної кількості потенційних київських туристів, які становлять цей відсоток і які можуть стати потенційними споживачами національного/місцевого турпродукту.

Лише 10% киян взагалі не вдаються до проведення дозвілля за межами столиці. 20% мешканців протягом року вдаються до 1-2 різних форм заміського дозвілля,

39% – до 3-5 форм. Третина киян (32%) протягом року вдаються до 6 або більше форм (але, нагадаємо, що у більшості випадків кожна окрема форма має скоріше епізодичний характер). У середньому, «типовий» киянин вдається до 4 різних форм заміського відпочинку протягом року.

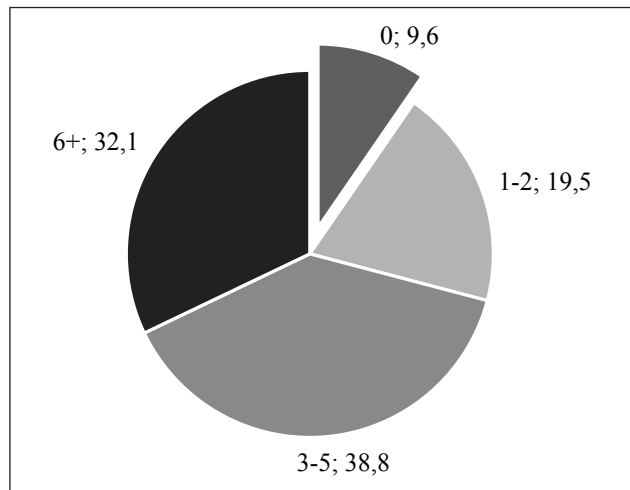


Рис. 3. Кількість форма заміського відпочинку, до яких протягом року вдаються кияни у віці 18-50 років (кількість форм відпочинку; % серед усіх респондентів) [9]

Якщо говорити про, власне, тих, хто вдається до заміського відпочинку, то це в більшості люди середнього / старшого віку (30 років і старше), але при відчутній частці більш молодих осіб. Практично всі мають високий рівень освіти (вищу або середню спеціальну). За родом занять більшість на даний момент працює, і майже половина обіймає досить високі посади, пов'язані з розумовою працею (є менеджерами, спеціалістами, підприємцями). Половина таких осіб мають неповнолітніх дітей. Половина потенційних туристів з Києва вважають свій ступінь достатку середнім/високим, причому у великій частки в домогосподарстві є багато вартісних речей, в тому числі 40% мають власний автомобіль. Тут доцільно зауважити, що якщо серед власників автомобілю, в середньому протягом року вдаються до п'яти різних форм заміського відпочинку, то серед тих, хто не має автомобіля – лише до трьох.

Абсолютна більшість киян, які відпочивають за містом, мають особистий смартфон. Найважливіше – 95% таких киян регулярно (не рідше кількох разів на тиждень) користуються Інтернетом, в тому числі 82% користуються Інтернетом щодня.

Другий, якісний, етап дослідження «Дозвілля киян», який передбачав проведення шести глибинних інтерв'ю з представниками потенційної цільової аудиторії Інтернет-порталу з організації дозвілля і подорожей за місто. Метою даного етапу було дослідити глибинні тенденції людей при плануванні, виборі й організації заміського відпочинку, а також їхніх настроїв й очікувань від появи Інтернет-ресурсу, який

би містив інформацію про організацію такого типу дозвілля. Респонденти відбиралися за наступними ставово-віковими квотами:

- 1) студент / особа у віці до 25 років, без дітей, без автомобіля;
- 2) особа 25-35 років, без дітей, без автомобіля;
- 3) особа 35-45 років, є неповнолітні діти (мабуть, є сенс брати дітей до 10-12 років), без автомобіля;
- 4) студент / особа у віці до 25 років, без дітей, з автомобілем;
- 5) особи 25-35 років, без дітей, з автомобілем;
- 6) особа 35-45 років, є неповнолітні діти (мабуть, є сенс брати дітей до 10-12 років), з автомобілем.

Квоти були рівномірно розподілені між чоловіками і жінками. Основні результати дослідження дозволили розробити максимально повний інструментарій для проведення фінального, кількісного опитування безпосередньо потенційних представників цільової аудиторії Інтернет-ресурсу. Серед основних висновків і робочих гіпотез, сформульованих за підсумками даного етапу, можна виділити наступні.

1. Заміський відпочинок сам по собі є слабко інтенсивним: люди дізнаються про можливості відпочинку ситуативно.

2. Серед основних обмежень для більшої інтенсивності відпочинку респонденти виділяють фінансові, часові обмеження (брак часу) й низький рівень доступу до інформації про організацію такого відпочинку.

3. Респонденти, в основному, віддають перевагу одноденному відпочинку, в тому числі й через уявлення про те, що вартість більш тривалого виїзду за місто буде набагато дорожчою. В середньому, респонденти вважають, що прийнятним й нормальним може бути вартість відпочинку в районі 500 грн. на одну особу. Деякі називали порогову суму 1500 грн. на одну особу.

4. Одним з побажань до пропозицій відпочинку респонденти виділяли перелік таких, які не потребуватимуть додаткових витрат, як, наприклад, велосипедні/прогулянкові маршрути.

5. Серед можливих опцій, які респонденти виділяли як корисні, називали погодний ресурс (пряме посилання чи банер).

6. Інші запропоновані для тестування опції на сайті, «калькулятор», «он-лайн гід», календар планування вихідних (за теорією 52 вихідних на рік) викликали обережне ставлення і пропозиції протестувати, зрозуміти зміст і переваги таких опцій.

7. При наявній достовірній інформації про маршрут до того чи іншого місця відпочинку за містом респонденти висловлювали побажання користуватися громадським транспортом.

Висновки та пропозиції. На основі проведеного ґрунтовного аналізу виїзного київського туристського ринку, було сформульовано ряд рекомендацій для туристичних дестинацій (у тому числі для представників влади), які планують працювати з київським споживачем національного (місцевого) туристичного продукту:

- проведення візової лібералізації з Україною з метою полегшення в'їзду українських туристів в країну призначення;
- організація прямих авіа- та залізничних сполучень з Києвом, будівництво якісних автодорожніх магістралей;
- створення нових туристичних продуктів, орієнтованих на особливості київського туриста;
- популяризація створеного турпродукту українською (російською) мовою в популярних серед киян

соціальних мережах (FaceBook, Instagram), спеціалізованих туристичних інтернет порталах (Zruchno.Travel, TripAdvisor), в мережах туроператорів та в популярних ЗМІ (телепрограми про подорожі, спеціалізовані видання, тощо);

- проведення фам-тріпів для провідних київських туристичних операторів та прес-турів для київських журналістів;
- розповсюдження зовнішньої реклами в Києві із формуванням позитивного іміджу дестинації.

Список літератури:

1. Невелєв О.М., Данилишин Б.М. Сталий розвиток м. Києва у ХХІ сторіччі: стратегія та механізми / За ред. О.М. Невелєва, Б.М. Данилишина. – К., 2001. – 342 с.
2. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: Монографія. / Ткаченко Т.І. – К. : КНТЕУ, 2009. – 463 с.
3. Управління туризму та промоцій Київської міської державної адміністрації. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://kyivcity.gov.ua/content/upravlinnya-turyzmu-ta-promociyi.html>
4. Асоціація індустрії гостинності України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://aigu.org.ua>.
5. Романова А.А. Застосування маркетингової інформаційної системи у процесі розробки стратегічного плану брендингу території / А.А. Романова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 4. – С. 127-132.
6. Державна авіаційна служба України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://avia.gov.ua>.
7. Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.uz.gov.ua>.
8. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Vox Populi. Аналітичний звіт за результатами комплексного соціологічного дослідження «Дозвілля киян» 12 жовтня – 3 листопада 2016 р.

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО И ВЫЕЗДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА КИЕВА

В статье проведен анализ выездного туристского рынка как приоритетной целевой аудитории потребителей туристского продукта других городов Украины, а также иностранных стран. Определены основные факторы, от которых зависит потенциальный объем выездного рынка Киева: наличие прямого качественного транспортного сообщения; расстояние до пункта назначения; легкость правил въезда в страну назначения/необходимость получать визу; стоимость путешествия и пребывания в туристической дестинации; удобство расписания (интенсивность отправок и комфортность перевозок); интенсивность маркетинговых мероприятий дестинации в Киеве (наличие информации у киевлян про определенную туристическую дестинацию, сформированный ее имидж среди киевлян).

Проанализирована интенсивность авиационных и железнодорожных международных сообщений Киева с различными странами мира. Создан рейтинг стран по общему баллу интенсивности сообщений, лидерами которого стали: Германия, Польша, Беларусь, Турция. Определены важные авианаправления, которые могли бы стимулировать как зарубежные туристические дестинации, так и туристический рынок столицы: «Киев – Торонто», «Киев – Дели», «Киев – Шанхай», «Киев – Ташкент», «Киев – Осло».

С помощью социологического исследования определены особенности проведения досуга киевлян в контексте туризма и путешествий. Установлено, что лишь 10% киевлян вообще не склонны к проведению досуга вне столицы. К туризму и путешествиям 30% киевлян прибегают более двух раз в год. 95% потенциальных туристов из Киева регулярно (не реже нескольких раз в неделю) пользуются Интернетом, в том числе 82% пользуются Интернетом ежедневно. Поэтому самым эффективным инструментом продвижения турпродукта для потенциальных киевских туристов станет реклама в Интернете. Данные особенности киевского выездного туристского рынка обязательно должны учитываться при разработке турпродукта для киевлян и создании стратегии увеличения туристических потоков из Киева для любой дестинации и туристского объекта.

Сформулированы основные рекомендации для туристических дестинаций, которые планируют работать с киевским потребителем национального/местного туристического продукта. В частности рекомендуется: проведение визовой либерализации с Украиной с целью облегчения въезда украинских туристов в страну назначения; организация прямых авиа – и железнодорожных сообщений с Киевом, строительство качественных автодорожных магистралей; создание новых туристических продуктов, ориентированных на особенности киевского туриста; популяризация созданного турпродукта на украинском (русском) языке в популярных среди киевлян

социальных сетях (Facebook, Instagram), специализированных туристических интернет порталах (zruchno.travel, TripAdvisor), в сетях туроператоров и в популярных СМИ (телепрограммы о путешествиях, специализированные издания); проведение фам-трипов для ведущих киевских туристических операторов и пресс-туров для киевских журналистов; распространение наружной рекламы в Киеве с формированием положительного имиджа дестинации.

Ключевые слова: туристический рынок Киева, международный туризм, транспортная инфраструктура, туристическая индустрия, ЕТуризм, визовая либерализация.

THE PECULIARITIES OF DOMESTIC AND OUTBOUND TOURISM MARKET OF KYIV

The article analyzes the outbound tourism market of Kyiv as a priority target audience of consumers of tourist product of other cities of Ukraine, as well as foreign countries. The main factors which define the potential volume of the outbound market of Kyiv have been determined, such as: the direct high-quality transport connection; distance to the destination point; ease of entry to the country of destination / necessity to obtain a visa; cost of travel and stay in a tourist destination; convenience of the departures schedule (periodicity and comfort of transportation); the intensity of marketing outreach activities in Kyiv (the availability of information about a certain tourist destination and its image among the citizens of Kyiv).

The intensity of international air and railway connections of Kyiv with different countries of the world has been analyzed. The country rating based on the overall rate of connections, with the leading positions of Germany, Poland, Belarus and Turkey, have been created. The important air directions that can stimulate both foreign tourist destinations and the tourist market of the capital have been determined, namely: Kyiv – Toronto, Kyiv – Delhi, Kyiv – Shanghai, Kyiv – Tashkent, Kyiv – Oslo, etc.

The features of leisure activities of Kyiv residents in the context of tourism and travel have been determined based on the sociological survey. It was found that only 10% of Kyiv residents are not inclined to entertain themselves outside the capital. 30% of Kyiv residents go for tourism&travel more than twice a year. 95% of potential tourists from Kyiv regularly (at least several times per week) use the Internet, while including 82% of them use the Internet every day. Therefore, the most effective tool for promoting tourist products for potential Kyiv tourists will be online advertising. These features of the Kyiv outbound tourist market should be necessarily taken into account when developing tourist products for Kyiv residents and for the creation of a strategy to increase tourist flows from Kyiv to any destination.

The main recommendations for tourist destinations planning to work with the Kyiv consumer of a national/local tourist product have been formulated. In particular, we recommend: visa liberalization with Ukraine in order to facilitate the entry of Ukrainian tourists to the country of destination; the organization of direct air and rail connections with Kyiv, the construction of high-quality highways; creation of the new tourist products oriented on the peculiarities of tourist from Kyiv; popularization of the created tourist product in Ukrainian (Russian) language via popular social networks (Facebook, Instagram), specialized internet websites for tourists (Zruchno.Travel, TripAdvisor), via networks of tour operators and popular mass media (TV programs about travels, specialized magazines, etc.); conducting of fam-trips for leading Kyiv tour operators and press tours for Kyiv journalists; distribution of outdoor advertisement in Kyiv and formation of a positive image of the destination.

Key words: tourism market of Kyiv, international tourism, transport infrastructure, tourism industry, E-Tourism, visa liberalization.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.163.2

Іваненко Л.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

ІННОВАЦІЇ В РИТЕЙЛІ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ НАСЛІДОК РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

Статтю присвячено вивченню наукових підходів до розуміння концепту інновацій та визначенню тих їх видів, які можуть бути запроваджені в ритейлерській діяльності. Визначено, що найпоширенішими форматами ритейлу є супермаркет та гіпермаркет, тому що вони присутні в усіх проаналізованих класифікаціях. На відміну від оптової торгівлі товари, що реалізуються за посередництвом ритейлу, призначені для кінцевого споживання і не мають бути перепродані. Підраховано, що товарообіг ритейлерських мереж в Україні в 2017 р. становив 816 553,5 млн. грн. Доведено, що найчастіше у сфері ритейлу використовуються торгово-технологічні інновації, а саме: нові форми торгівлі (магазини фіксованої ціни, гастрономічні бутики, кеш енд керрі, дискаунтери); маркетингові інновації (диференціація магазинів за споживачами, соціально орієнтоване обслуговування, Інтернет-магазини); нові послуги (безкоштовна доставка); організаційно-управлінські інновації (нові підходи до логістики).

Ключові слова: ритейл, роздрібна торгівля, маркетингові інновації, супермаркет, гіпермаркет.

Постановка проблеми. Сучасна ринкова економіка характеризується становленням та розвитком нових фінансових та соціальних відносин між суб'єктами господарської діяльності, в яких важливу роль відіграє ритейлерська діяльність. Нині ритейлом, або роздрібною торгівлею, зайнята значна частка працездатного населення; він є джерелом прибутку та накопичення капіталу для великої кількості населення України. Ритейл є кінцевим пунктом будь-якого ланцюга виробництва. Швидкість, з якою товари потрапляють до кінцевого споживача, зумовлює ефективність здійснення ритейлерської діяльності. Головним внеском ритейлу в розвиток ринкової економіки є підвищення рівня добробуту населення, підтримка соціальної стабільності та задоволення потреб у товарах та послугах. Сучасні ритейлерські мережі дуже активно конкурують із великим бізнесом, який має великий досвід у роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні ритейл є центром дебатів як у бізнес-середовищі, так і серед представників наукової сфери. Найцікавішими для даного дослідження є наукові доробки Д.Р. Федосенка [1], Т.Н. Львової [2], І.А. Семенової, О.В. Нікуліної, І.В. Анянкової [3], О.М. Романенкової [4]. Роботи даних авторів присвячені вдосконаленню організаційно-методичного інструментарію інноваційного розвитку ритейлерських організацій; запровадженню

інновацій у торговому процесі ритейла; інноваційним формам організації та розвитку роздрібних торгових мереж та визначенню інновацій як рушійної сили розвитку корпоративних ритейлерських мереж. Незважаючи на вагомий внесок цих учених у вивчення питання запровадження інновацій у ритейлерську діяльність, існують певні питання, що потребують більш глибокого аналізу та деталізації.

Мета дослідження полягає у вивченні підходів до розуміння концепту інновацій та визначення тих їх видів, які можуть бути запроваджені в ритейлерській діяльності.

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося раніше, ритейл являє собою роздрібну торгівлю, у результаті якої кінцевим споживачем товарів чи послуг є фізична або юридична особа. С.Г. Федосенко визначає дане поняття як «діяльність щодо продажу товарів безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків, у тому числі в ресторанах, кафе, барах, інших суб'єктах господарської діяльності» [1, с. 46].

Перш ніж визначити, які інновації можуть бути запроваджені у ритейлерську діяльність, важливо структурувати її формати. Нині єдина класифікація відсутня, що зумовлено відсутністю жорстких стандартів класифікацій, тому різні автори надають автор-

ське бачення. У табл. 1 представлено бачення форматів ритейлу.

З представленої таблиці видно, що найпоширенішими форматами ритейлу є супермаркет та гіпермаркет (саме вони присутні в усіх наведених класифікаціях).

Супермаркет – це магазин, який має торгову площу від 600 до 2 тис. м². Товарний асортимент налічує від 4 до 20 тис. видів продукції, з яких 80% є продовольчими товарами.

Гіпермаркет – магазин із площею більше ніж 5 тис. м² (до 20 тис. м²). Асортимент представлений 30 тис. видів товарів. Частка продовольчого асортименту становить приблизно 60–65%. Гіпермаркет орієнтований на споживачів із середнім рівнем прибутку і має націнки нижчі, ніж супермаркет.

На відміну від оптової торгівлі товари, що реалізуються посередництвом ритейлу, призначені для кінцевого споживання і не мають бути перепродані. Далі представлено функції, які покладено на ритейлерську діяльність (рис. 1).

За даними Державної служби статистики України [5], товарообіг ритейлерських мереж у 2017 р. становив 816 553,5 млн. грн., що на 10% більше, ніж у попередньому році.

Далі представлено області України, які в 2017 р. сформували майже 50% обігу роздрібною торгівлю (рис. 2).

У 2017 р. найбільша частка обігу роздрібною торгівлю припадає на м. Київ (158 236,3 млн. грн., що становить майже 20% від загального показника), за ним йдуть Дніпропетровська (72 401,9 млн. грн.), Харківська (64 891,9 млн. грн.), Одеська (62 961,7 млн. грн.) та Київська (55 090,4 млн. грн.) області. Загалом роз-

дрібний товарообіг по цих областях, як уже зазначалося, становить майже 50% загального показника.

В умовах сучасної жорсткої конкуренції ритейлерські мережі дуже активно використовують різноманітні інновації.

Перш ніж визначати інновації, які запроваджуються в ритейлерську діяльність, важливо приділити увагу концепту інновації як такої.

Закон України «Про інноваційну діяльність» тлумачить термін «інновації» як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [6].

Цей Закон визначає інновації як результат або продукт діяльності різних сфер соціально-економічного середовища. Проте в ньому не розкривається глибинна сутність цього поняття.

І.С. Кузнецова визначає інновацію як «знання, втілене в новій комбінації економічних ресурсів, яке несе в собі потенціал підвищення ефективності практичної діяльності» [7, с. 118].

У цьому разі знання дають основу інноваціям, що можуть приносити користь та економічний прибуток у результаті їх використання в будь-якій сфері (виробництво товарів, надання послуг, управління тощо).

Так, інновації відрізняються між собою за сутністю. Тобто інноваціями є як фундаментальні прориви в різноманітних сферах науки, так і створення примітивного апарату, який на певному етапі технологічного циклу спрощує процес виробництва.

Таблиця 1

Підходи до розуміння форматів ритейлу

Автор	Класифікаційна ознака	Формат
Т.Н. Львова	Торговельна площа	Гіпермаркет
	Місце знаходження	Супермаркет
	Режим роботи	Бентам
	Методи реалізації	Бутик
	Асортимент	Універмаг
	Рівень цін	Торговий центр Дискаунт Мінімаркет
В.В. Радаєв	Місце знаходження	Гіпермаркет
	Торговельна площа	Супермаркет
	Середній товарний чек	Універсам
	Асортимент	Мінімаркет Спеціалізований магазин Неспеціалізований магазин
Е. Ньюман, П. Кален	Місце знаходження	Торговий мол
	Атмосфера	Оптовий клуб
	Асортимент	Магазин змішаного асортименту
	Розмір	Супермаркет
	Ціна	Універсальний дискаунтер

Джерело: складено автором

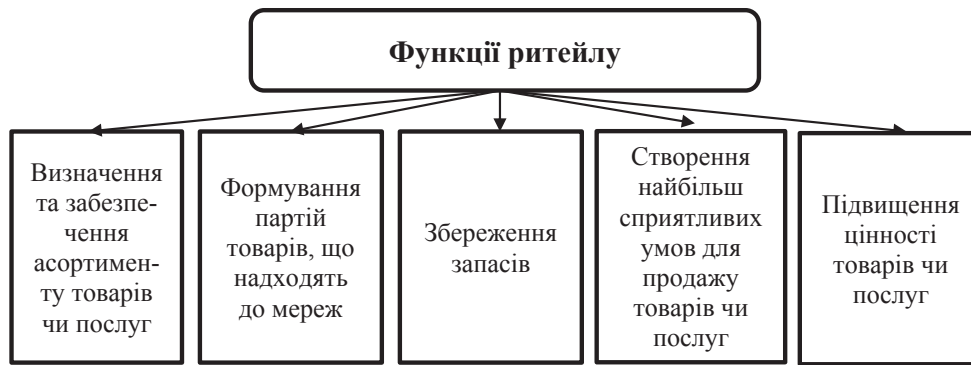
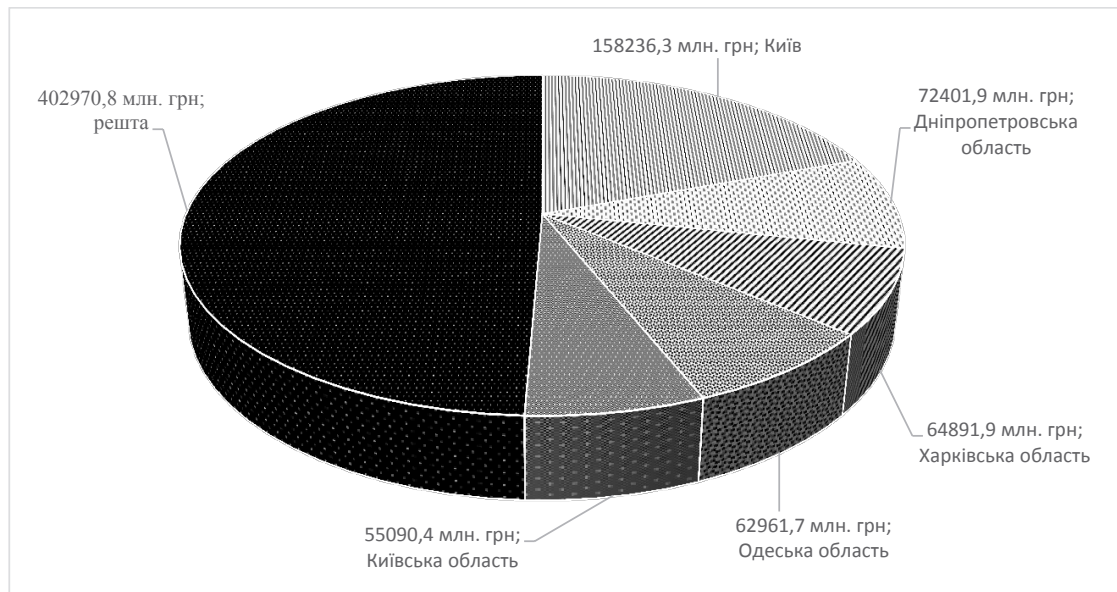


Рис. 1. Визначення функцій ритейлу

Джерело: складено автором

Рис. 2. Роздрібний товарообіг України в 2017 р. в регіональному розрізі, млн. грн.¹

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

Джерело: складено автором на основі [5]

В. Новицький розділяє інновації на дві великі групи:

- «базові інновації, які пов'язані з фундаментальними проривами в науково-технічній сфері і змінюють параметри конкурентної боротьби, істотно поліпшуючи якість виробничого процесу у сферах діяльності технологічних лідерів або навіть монополістів;
- адаптивні, ситуативно-виробничі інновації, які підвищують ефективність господарювання й є типовими для них як «техногенні» і сприяють конкурентній успішності на різних рівнях» [8, с. 47].

І.С. Кузнецова виділяє такі види інновацій [7, с. 118]:

- базисні (формують основу нового товару, послуги, процесу, які не мають аналогів);
- удосконалюючі (якісно змінюють наявні товари, послуги, технології, процеси);
- псевдоінновації (змінюють зовнішній вигляд та не стосуються якісних характеристик).

Певіт та Уолкер групують інновації так:

- «інновації, засновані на використанні фундаментальних наукових знань, результати яких знаходять широке застосування в різних сферах суспільної діяльності;
- інновації, що спираються на наукові дослідження, що мають обмежену сферу застосування;
- нововведення з обмеженою сферою застосування, розроблені з використанням наявних технічних знань;
- інновації, що входять у комбінації різних типів знань в одному продукті;
- використання одного продукту в різних сферах;
- технічно складні нововведення, що з'явилися як побічний результат великої дослідницької програми;
- застосування вже відомої техніки або методів у новій сфері» [9, с. 128].

Н.Н. Меркулов виділяє шість типів інновацій за трьома критеріями.

За ступенем новизни:

- базисні (радикальні) інновації – нововведення, що базуються на науковому відкритті або великому винаході й спрямовані на освоєння принципово нових продуктів і послуг, технологій нових поколінь;
- поліпшуючі (прирістні) інновації – нововведення, спрямовані на поліпшення параметрів вироблених продуктів і використовуваних технологій, вдосконалення продукції й технологічних процесів.

За характером практичної діяльності:

- виробничі інновації – нововведення, що втілюються в нових продуктах, послугах або технологіях виробничого процесу, тобто являють собою реалізацію нового знання в нових продуктах, послугах або введення нових елементів у виробничий процес;
- управлінські інновації – нові знання, які втілено в нових управлінських технологіях, у нових адміністративних процесах та організаційних структурах.

За технологічними параметрами:

- продуктові інновації – отримання нового продукту або послуги для задоволення певної потреби на ринку;
- процесні інновації – нові елементи, що введені у виробничі, управлінські, організаційні, маркетингові й інші процеси [10, с. 83].

Таким чином, інновація – це не лише певна технологія, яка поліпшує наявний продукт. Інновації використовуються як у виробництві, так і в управлінні; вони можуть удосконалювати як продукт або послугу, так і процеси їх виробництва та реалізації відповідно.

Ритейлери по-різному вбачають запровадження інновацій у свою діяльність. Проте з урахуванням наукових підходів до розуміння концепту інновацій запропоновано такі їх види, які використовуються у сучасній ритейлерській діяльності (рис. 3).

Найчастіше у сфері ритейлу використовуються торгово-технологічні інновації, а саме:

- нові формати торгівлі (магазини фіксованої ціни, гастрономічні бутики, кеш енд керрі, дискаунтери);
- маркетингові інновації (диференціація магазинів за споживачами, соціально орієнтоване обслуговування, Інтернет-магазини);
- нові послуги (безкоштовна доставка);
- організаційно-управлінські інновації (нові підходи до логістики).

Висновки. Сьогодні ритейл є одним із сегментів, що розвивається найшвидше і робить вагомий внесок у сукупний ВВП України. Тут спостерігаються жорстка конкуренція та посилення мережевої торгівлі. Проте в боротьбі за лояльність покупців важливу роль відіграє не кількість магазинів, а якість обслуговування, яка підвищується завдяки запровадженню інновацій у цю сферу.

У статті проаналізовано наукові підходи до розуміння концепту інновацій, на основі чого визначено ті, які запроваджуються в ритейлерській діяльності, а саме: нові формати торгівлі (магазини фіксованої ціни, гастрономічні бутики, кеш енд керрі, дискаунтери); маркетингові інновації (диференціація магазинів за споживачами, соціально орієнтоване обслуговування, Інтернет-магазини); нові послуги (безкоштовна доставка); організаційно-управлінські інновації (нові підходи у логістиці).

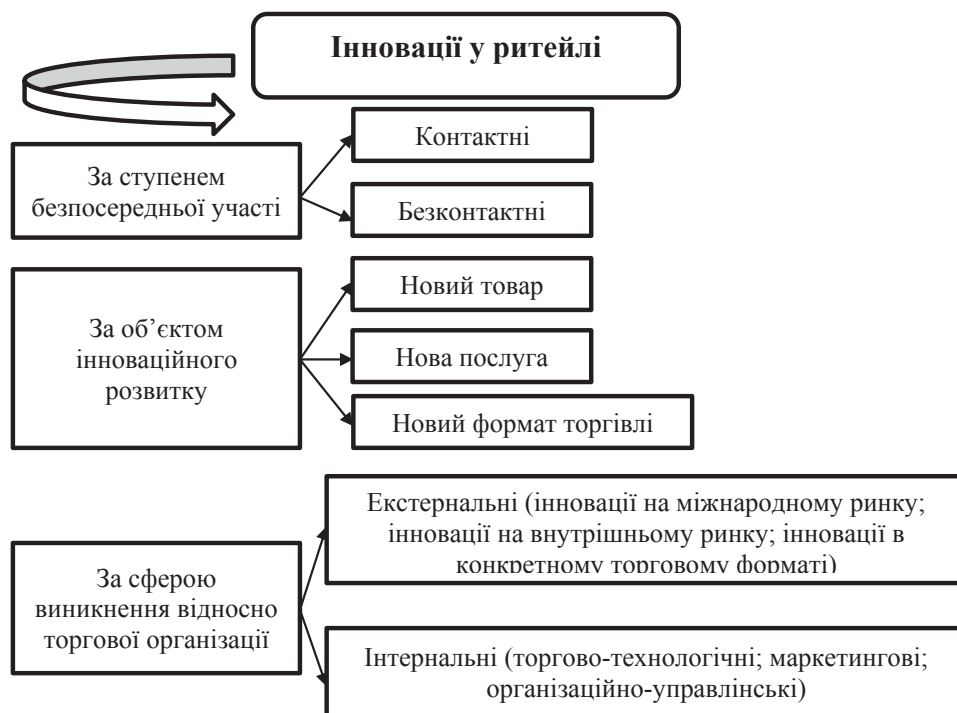


Рис. 3. Підходи до класифікації інновацій в ритейлерській діяльності

Джерело: складено автором

Список літератури:

1. Федосенко С.Г. Адміністративно-правова характеристика порушень правил торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2010. № 4. С. 45–53.
2. Львова Т.Н., Семенова И.А. Инновации в торговом процессе ритейла. Вестник Удмурдского университета. Экономика и право. 2015. Т. 25. Вып. 6. С. 27–32.
3. Никулина О.В. Анянова И.В. Инновационные формы организации и развития розничных торговых сетей. Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 42(297). С. 9–18.
4. Романенкова О.Н. Инновации как движущая сила развития корпоративных сетей торговли на рынке. Российское предпринимательство. 2014. № 22(268). С. 36–43.
5. Регіональна структура обороту роздрібної торгівлі у 2017 році. URL: ukrstat.gov.ua.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40 – IV. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266.
7. Кузнецова І.С. Аналіз моделей інноваційних систем. Наука та інновації. 2006. Т. 2. № 3. С. 118–126.
8. Новицкий В. Императивы инновационного развития. Экономика Украины. 2007. № 2. С. 45–52.
9. Инновационный менеджмент / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.И. Миндели. М.: ЦИСН, 1998. 386 с.
10. Меркулов Н.Н. Совершенствование инструментов оценки эффективности инноваций. Економіка промисловості. 2007. № 1(36). С. 82–96.

ИННОВАЦИИ В РИТЕЙЛЕ КАК ОБЪЕКТИВНОЕ СЛЕДСТВИЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Статья посвящена изучению научных подходов к пониманию концепта инноваций и определению тех их видов, которые могут быть использованы в ритейлерской деятельности. Определено, что самыми распространенными форматами ритейла являются супермаркет и гипермаркет, потому что они присутствуют во всех проанализированных классификациях. В отличие от оптовой торговли товары, которые реализуются посредством ритейла, предназначены для конечного потребления и не должны быть перепроданы. Подсчитано, что товарооборот ритейлерских сетей в Украине в 2017 г. составил 816 553,5 млн. грн. Доказано, что чаще всего в сфере ритейла используются торгово-технологические инновации, а именно: новые форматы торговли (магазины фиксированной цены, гастрономические бутики, кэш энд керри, дискаунтеры); маркетинговые инновации (дифференциация магазинов по потребителям, социально ориентированное обслуживание, Интернет-магазины); новые услуги (бесплатная доставка); организационно-управленческие инновации (новые подходы в логистике).

Ключевые слова: ритейл, розничная торговля, маркетинговые инновации, супермаркет, гипермаркет.

RETAIL INNOVATIONS AS AN OBJECTIVE CONSEQUENCE OF MODERN MARKETING DEVELOPMENT

The article is devoted to the investigation of scientific approaches to innovation concept understanding and definition of types which could be used in retail activity. It was defined that the most common retail formats are supermarket and hypermarket because they are present in all classifications. Unlike the wholesale trade, goods that are sold by retail are intended for final consumption and could not be resold. It was estimated that retail chains commodity turnover in Ukraine in 2017 was 816553,5 mln. ghrivnas. It was proved that in retail the most common innovations are new trade formats (shops with fixed prices, gastronomic boutiques, cash and carry, discounters), marketing innovations (shops differentiation by customers, social-oriented service, on-line shops); new services (free delivery); organization and managerial innovations (new approaches in logistics).

Key words: retail, retail trade, marketing innovations, supermarket, hypermarket.

Кунаєв А.Ю.

аспірант кафедри менеджменту,
Запорізький національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано використання методології системного підходу в контексті зовнішньої та внутрішньої ефективності і синергетичних властивостей підприємства та його підрозділів як системи. Запропоновано алгоритм побудови системи оцінювання ефективності менеджменту. Встановлено, що математичною формою реалізації такої економічної моделі є задача багатокритеріальної оптимізації. Зроблено висновок, що показники у запропонованій економіко-математичній моделі оцінювання ефективності менеджменту слід вибирати так, щоб вони були функціями одних і тих же змінних, тобто такі показники мають визначатися одними й тими економічними чинниками, а саме: абсолютні, відносні та часові показники ефективності (показники динаміки процесів).

Ключові слова: менеджмент організації, системний підхід, ефективність менеджменту, оцінювання ефективності менеджменту, показники оцінювання.

Постановка проблеми. Сучасний менеджмент заснований на раціональному здійсненні господарської діяльності, тобто реалізації поставлених перед підприємством цілей із мінімальними витратами. Ефективність функціонування підприємства характеризує такі цілі/результати, тоді як ефективність менеджменту визначає рівень досягнення поставлених цілей. Саме тому одним з основних завдань управління підприємством є питання підвищення ефективності менеджменту.

Використання різних наукових підходів до оцінювання ефективності менеджменту сучасним підприємством, які базуються на кількісних параметрах результативності діяльності організації, вже недостатньо для оцінки ефективності саме управління як функції. Можна провести певні паралелі зі змінами методології оцінювання економічного розвитку країн, що мало місце на Всесвітньому економічному форумі в Давосі, який запропонував і вже другий рік розраховує альтернативну систему показників, а саме індекс інклюзивного розвитку (IDI) як інтегрований показник оцінки економічної ефективності 103 країн за трьома критеріями: зростання та розвиток; включення (рівень бідності, доходи домашніх господарств тощо) і рівність між поколіннями, стійке управління природними та фінансовими ресурсами і за дванадцятьма вимірами економічного прогресу Цей показник більш повно відображає реальний стан справ у країні, а не тільки її виробничі потужності [1].

За аналогією необхідне розроблення наукових підходів до альтернативної оцінки ефективності менеджменту промислових підприємств, розроблення методології оцінювання, яка включала б критерії внутрішньої,

зовнішньої ефективності, враховувала б специфіку управлінської праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Можна погодитися з думкою окремих учених, що ефективність менеджменту можна розглядати в двох аспектах: оцінювання ефективності всіх її підсистем та оцінка ефективності розвитку організації у зовнішньому середовищі [2; 3]. Справедливо зазначається, що навіть за достатньо високого рівня внутрішньої ефективності підприємство не забезпечить високий рівень ефективності загальної, якщо не буде забезпечена її ефективність із погляду використання ринкових можливостей [4, с. 9].

В економічній літературі останнім поширенням є бачення оцінювання ефективності господарських агентів через використання цільового підходу. Management by objectives (MBO) – підхід, який можна визначити як процес встановлення цілей та критеріїв ефективності співробітників, окремих підрозділів та всієї організації та координації зусиль (ресурсів) задля їх досягнення [5]. У зарубіжній літературі аналізується практика порушення етики та незаконних дій підлеглими дивізіонами, яка призводить до неефективності топ-менеджменту компанії [6, с. 343–358]. При цьому аналізовані праці не дають відповіді на питання операційного та методичного забезпечення оцінювання ефективності менеджменту вітчизняних авіабудівних підприємств, що актуалізує відповідну постановку завдання.

Формулювання цілей статті – обґрунтування методології системного підходу до оцінювання ефективності менеджменту авіабудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність системного підходу полягає у формулюванні

цілей та встановлення їх ієрархії до початку будь-якої діяльності, що пов'язана з управлінням, зокрема з прийняттям рішення; отриманні максимального ефекту щодо досягнення поставлених цілей за мінімальних витрат шляхом порівняльного аналізу альтернатив та методів досягнення мети та здійснення відповідного вибору; кількісній оцінці цілей, методів та засобів їх досягнення, що заснована не часткових критеріях, а на всебічній оцінці всіх можливих та запланованих результатів діяльності.

Використання методології системного підходу до оцінювання ефективності менеджменту дає змогу :

- виявити особливості зовнішнього середовища, встановити напрями змін та вплив його компонентів на підприємство, зрозуміти управлінські проблеми, що вони спричиняють (зовнішня ефективність);
- визначити характер взаємовідносин між елементами системи, якою є будь-яке підприємство (внутрішня ефективність);
- встановити синергетичні властивості підприємства та його підрозділів як системи.

Системність мислення керівників підприємства визначає їх здатність до пошуку шляхів та резервів ефективного функціонування системи, максимального використання кадрового потенціалу.

Необхідність використання системного підходу заснована на тому, що наявна теоретико-методологічна база оцінювання ефективності менеджменту не відповідає сучасним вимогам та особливостям діяльності підприємства. Зокрема, більшість чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища не має кількісного визначення, показники, що використовуються, не відповідають цілям та не враховують специфіку підприємства тощо.

Метою використання системного підходу до оцінювання ефективності менеджменту є урахування цілісності об'єкта та його окремих складників, зв'язків між ними та їх інтеграції в єдиний процес. Реалізація даної мети заснована на вирішенні декількох завдань: виявленні системних характеристик підприємства як економічної системи; визначенні залежності ефективності менеджменту від якості процесу управління; орієнтації мети та результату діяльності підприємства на споживача як умова його ринкової ефективності.

Про необхідність використання саме системного підходу свідчить і таке. Існує хибне уявлення, відповідно до якого управління компанією ототожнюється

з бізнес-процесним підходом, тобто менеджмент є ефективним тільки за наявності описаної та регламентованої діяльності підприємства. Однак регламентація процесів – це один із засобів координації діяльності персоналу. Крім нього, існують ще декілька засобів координації, які в різних співвідношеннях можуть використовуватися підприємством.

Отже, важливим є розуміння, що менеджмент ґрунтується на цілій низці методів координації, які повинні діяти в кожній організації в тих чи інших пропорціях відповідно до конкретної ситуації, а отже, ефективний менеджмент – це системний менеджмент. Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що суть сучасного менеджменту – це оперативне прийняття оптимальних рішень в умовах багатокритеріального вибору. Однак оперативність та якість управлінських рішень багато в чому є взаємовиключними факторами, оскільки якість буде визначатися об'єктивністю, науковою обґрунтованістю і складністю тих методів прийняття рішень, які будуть використовувати особи, що приймають рішення.

Побудову системи оцінювання ефективності менеджменту в даному дослідженні пропонується здійснювати шляхом моделювання такої системи. Моделювання як процес побудови моделі системи (у тому числі системи оцінювання ефективності менеджменту), на нашу думку, природно продовжує процедури системного аналізу на етапі синтезу, оскільки поставлена в дослідженні мета – це, по суті, вже модель (у загальній формі) системи.

Математична модель як кількісний образ якісного стану системи, якого необхідно досягти, дає змогу побудувати варіант реалізації системи, вільної від певних (виявлених) недоліків, або вирішити задачу принципово новим способом. Тоді оптимізація повинна бути завершенням процедур системного аналізу, оскільки дає змогу визначити оптимальні параметри моделі досліджуваної системи, тобто такі її характеристики, які якнайкраще відображали б поведінку реального об'єкта в заданих умовах. Загальна структура побудови системи оцінювання ефективності менеджменту, на нашу думку, повинна виглядати так, як це наведено на рис. 1.

Якщо цілі оцінювання можна формалізувати кількісно кінцевим числом критеріїв, а зв'язки між окремими компонентами (підсистемами) моделі і вплив навколишнього середовища висловити певною системою обмежень, отриманий образ системи буде являти

Етапи оцінювання ефективності менеджменту	Методи дослідження
Загальний аналіз системи	Декомпозиція елементів і процесів
Детальний аналіз системи	Структурування
Моделі системи	Синтез, економіко-математичне моделювання
Оптимальні параметри моделі	Оптимізаційні моделі
Варіанти реалізації моделі	Сценарний підхід

Рис. 1. Структура побудови системи оцінювання ефективності менеджменту

Джерело: розробка автора

собою її математичну модель у формі завдання оптимізації.

Складність системи, у даному разі складність системи оцінки ефективності менеджменту як засобу для реалізації управлінських рішень, призведе до того, що як критерії задачі оптимізації необхідно буде використовувати кілька економічних показників найбільш пріоритетних із погляду цілей дослідження. У такому разі економіко-математична модель буде побудована у формі задачі багатокритеріальної оптимізації.

Виходячи з основного принципу макро- і мікроекономіки – максимізації прибутку або бажання системою досягти максимальних результатів за мінімальний час, саме математична мова оптимізації, на нашу думку, є дуже зручною для побудови економічних моделей.

У найзагальнішому вигляді економіко-математична модель у формі задачі багатокритеріальної оптимізації буде виглядати так:

$$\begin{cases} E = f_j(X) \rightarrow \text{ext} \\ g_i(X) \{ \leq, \geq \} b_i, \\ X \geq 0 \end{cases} \quad (1)$$

де $E = f_j(X)$ – множина критеріїв моделі, кожен з яких $f_j(X)$ ($j = 1, \dots, n$) є одним з пріоритетних показників оцінки ефективності менеджменту. В Розділі 1 даного дослідження ефективність управління представлена як функція внутрішніх і зовнішніх змінних процесу управління, що в певний період часу набувають визначені якісні та кількісні характеристики (див. формулу 1);

$g_i(X) \{ \leq, \geq \} b_i$ ($i = 1, \dots, m$) – множина обмежень, які відображають зв'язки між компонентами моделі і вплив навколишнього середовища;

X – множина шуканих змінних, тобто економічних параметрів, зміни яких впливають на всі компоненти моделі.

Використання складного математичного апарату для аналізу моделі у формі задачі оптимізації створює додаткові труднощі в роботі економіста-дослідника, й у цьому, на нашу думку, якраз і полягає причина того, що такі економіко-математичні моделі нечасто використовують на практиці. Однак потужні засоби математичного аналізу даних і, найголовніше, отримання об'єктивно оптимального, тобто найкращого варіанту вирішення завдання оптимізації з усіх можливих у заданих умовах, є незаперечними перевагами використання оптимізаційних моделей як ефективного інструменту дослідження.

Отже, вищевикладене дає змогу зробити висновок про те, що оцінка ефективності менеджменту повинна будуватися на базі агрегованої економіко-математичної моделі у формі задачі багатокритеріальної оптимізації, де критеріями оцінки і необхідними обмеженнями слід використовувати найбільш пріоритетні (з погляду оцінки ефективності) наявні показники, які широко застосовуються на практиці.

На нашу думку, у цій роботі на основі системного підходу необхідно розглянути економічний зміст еко-

номіко-математичної моделі оцінки ефективності менеджменту та можливість її використання для побудови різних сценаріїв управлінських рішень. Досягнення цих цілей потребує вирішення таких завдань: визначення складу і структури процесу управління як системи (з погляду оцінки його ефективності); визначення необхідних показників для оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень; визначення переліку планових документів, з яких слід взяти інформацію, необхідну для розрахунку показників оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень.

Системний підхід як форма системного аналізу використовується для вивчення об'єктів і явищ оточуючого середовища як систем відповідного рівня складності. Звідси – аналіз об'єкта дослідження (в даному разі це система оцінювання ефективності менеджменту) необхідно проводити з урахуванням того, що цей об'єкт є підсистемою деякої системи, яка як єдиний цілісний об'єкт більш високого рівня взаємодіє з економічним зовнішнім середовищем.

Визначення перспективної мети діяльності підприємства – це перший та обов'язковий етап системного аналізу управлінських рішень. Із цього погляду в складних економічних умовах для досягнення успіху в бізнесі організація зобов'язана здійснювати планування своєї діяльності. Це тим більш важливо, що, як показує досвід, незважаючи на вкрай нестабільну та невизначену сучасну ринкову кон'юнктуру, роль планування не тільки не зменшується, а й істотно зростає.

Управлінська діяльність є однією з компонент фінансово-господарської діяльності будь-якої організації. Операційні (виробничі), фінансові та інвестиційні процеси формують цикли кругообігу капіталу організації (рис. 2) і, отже, визначають можливість досягнення поставлених економічних цілей підприємства, в тому числі й управлінської діяльності як засобу реалізації загальної мети організації.

Для того щоб оцінити числові значення показників ефективності менеджменту, провести аналіз його чутливості за зміни параметрів, необхідно спочатку визначити їх склад із безлічі показників. Для цього необхідно провести системний аналіз вимог, що висувуються до цих показників із погляду повноти оцінки ефективності менеджменту.

Процес формування системи показників оцінювання ефективності менеджменту має обов'язково враховувати таку вимогу: показники повинні характеризувати різні боки менеджменту і відображати взаємодію організації з оточуючим середовищем як цілісного об'єкта.

Визначення складу і структури такої системи показників із погляду системного аналізу можливе за представлення управлінської діяльності як системи у формі моделі «чорної скриньки». Розглянемо загальну схему цього процесу як частину розглянутої вище схеми кругообігу капіталу (рис. 3).

Отже, управлінську діяльність (як і будь-яку іншу – операційну, інвестиційну або фінансову)

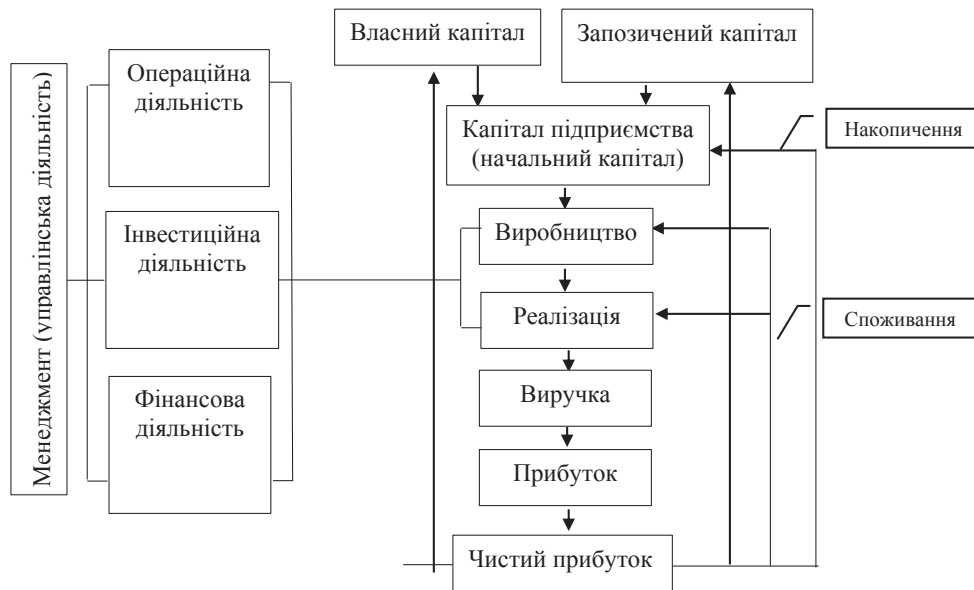


Рис. 2. Кругообіг капіталу в організації

Джерело: розробка автора

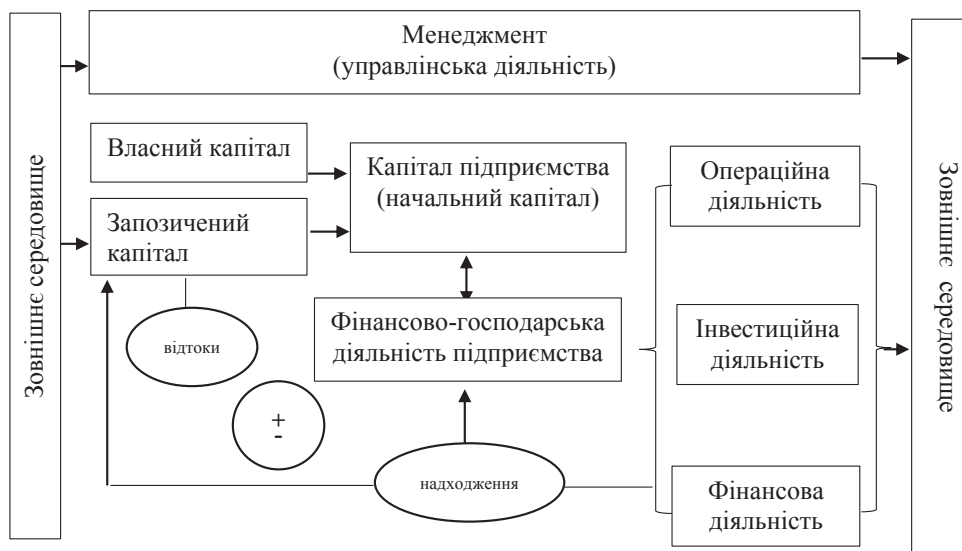


Рис. 3. Управлінська діяльність як система у формі моделі «чорної скриньки»

можна уявити як процес перетворення капіталу в формі негативних витратних платежів (відтоків) у позитивні дохідні платежі (надходження), а ефективність менеджменту можна оцінити у формі вартісного показника, що визначає алгебраїчну суму відтоків і надходжень.

Необхідним є використання і відносних показників ефективності (у відсотках або в безрозмірній формі), наприклад рентабельності, які під час порівняння різних варіантів управлінських рішень будуть сприятливішими за абсолютні показники. Оскільки управлінська діяльність – це процес, для оцінки його ефективності необхідно використовувати часовий показник, що характеризує динаміку цього процесу. Зокрема, вплив

зовнішнього середовища слід урахувати параметром вартості позикових коштів, оскільки саме вони здебільшого стають джерелом фінансування діяльності підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, застосування процедур системного підходу дає змогу представити структуру системи показників оцінки менеджменту підприємства (рис. 4).

Вищевикладене дає змогу зробити висновок про обмежену системність наявних підходів до оцінки ефективності менеджменту організації. Тобто використання системного підходу в наявних методах оцінки обмежується саме формуванням системи показників оцінювання ефективності менеджменту підприємства,

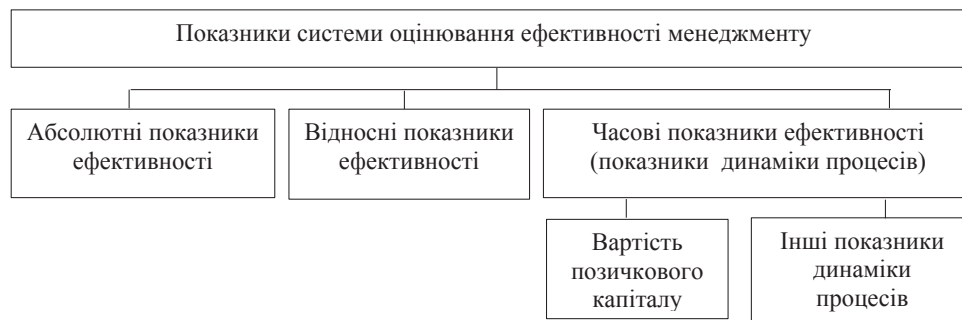


Рис. 4. Показники системи оцінювання ефективності менеджменту підприємства

а подальших операціях системного аналізу- синтезу- оптимізації фактично не проводиться.

Як показує аналіз наявних методів, з одного боку, є достатня кількість показників оцінювання ефективності менеджменту, але з іншого – ці показники не взаємопов'язані та відокремлені один від одного. Отже, оскільки всі ці показники мають характеризувати єдиний цілісний об'єкт – менеджмент організації, – між ними повинні бути взаємозв'язок і взаємовплив, що має знайти своє відображення в моделі оцінки ефективності менеджменту.

З математичного погляду в запропонованій економіко-математичній моделі оцінки ефективності менеджменту у формі задачі багатокритеріальної оптимізації взаємозв'язок і взаємовплив показників системи оцінювання встановлюється за використання загальної безлічі змінних X . Оптимальні значення змінних X дадуть змогу знайти найкращий економічний варіант з наявних, за якого не тільки вибрані критерії будуть приймати бажані (max/min) значення, а й значення показників $g_j(X)$ $\{ \leq = \geq \} b_j$ ($j = 1, \dots, m$), які відображають зв'язки між компонентами моделі і вплив навколишнього середовища та використовуються як обмеження, будуть перебувати в заданих нормативних межах.

Вищевикладене дає змогу сформулювати важливий висновок, що показники у запропонованій економіко-математичній моделі оцінювання ефективності менеджменту слід вибирати так, щоб вони були функціями одних і тих же змінних, тобто такі показники мають визначатися одними й тими економічними чинниками.

Таким чином, математичною формою реалізації такої економічної моделі буде задача багатокритеріальної оптимізації. Як її критерії ефективності слід взяти показники, що визначають вартісні (абсолютні), відносні та динамічні характеристики ефективності менеджменту організації. Наприклад, такими показниками можуть бути:

- NPV (Net Present Value) – чиста, приведена до теперішньої вартість;
- DPP (Discounted Payback Period) – дисконтований строк окупності, а як обмеження DPI (Discounted

Profitability Index) – індекс прибутковості дисконтованих інвестицій;

– IRR (Internal Rate of Return) – внутрішня норма прибутку (доходності);

– сума інвестиційних платежів, яка визначається розміром інвестиційного капіталу.

Спільними змінними X такого завдання будуть розміри негативних витратних платежів (відтоків I_t) та позитивних дохідних платежів (надходжень – D_t). Тоді рішення задачі математичними методами дасть змогу визначити оптимальні розміри платежів, за яких показники-критерії будуть найкращими в заданих умовах, а показники-обмеження будуть перебувати в заданих межах.

Оперативний та ефективний аналіз варіантів рішень як сценаріїв можливих подій повинен стати важливою і необхідною інформаційною підтримкою для всієї системи менеджменту організації з метою прийняття дійсно оптимальних управлінських рішень в складних умовах сучасного ринку.

Висновки. Використання саме системного підходу до проблеми оцінки ефективності менеджменту, який є основою запропонованої в роботі моделі, дає такі переваги:

1) дасть змогу знайти оптимальні параметри, щодо яких не буде ніяких сумнівів в їх об'єктивності (шляхом рішення задачі оптимізації строгими математичними методами);

2) під час аналізу різних варіантів управлінських рішень дасть змогу оперативно отримувати об'єктивно оптимальні результати, якщо деякі економічні параметри моделі можуть змінювати свої значення (можлива комп'ютерна реалізація рішення задачі оптимізації).

Запропонована в роботі економіко-математична модель дасть змогу не тільки об'єктивно оцінювати ефективність менеджменту організації, а й стане основою для проведення альтернативних розрахунків під час аналізу чутливості певного варіанту управлінських рішень, оскільки буде проводитися на єдиній методологічній базі системного підходу.

Подальшим етапом досліджень має стати перевірка валідності моделі оцінювання ефективності менеджменту на прикладі діючих авіабудівних підприємств.

Список літератури:

1. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf. (дата звернення: 27.01.2018).
2. Мотышина М.С. Оценка эффективности менеджмента предприятия. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3352>. (дата звернення: 17.12.2018).
3. Лапыгин Ю.Н. Методы оценки успешности развития организации. URL: http://www.elitarium.ru/metody_ocenki_ushpeshnosti_razvitiya_organizacii. (дата звернення: 10.01.2018).
4. Павелко В.Ю. Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості: монографія. Запоріжжя: ЗНТУ, 2014. 320 с.
5. Хартли Р.Ф. Ошибки и успехи менеджмента; пер. с англ. Л.А. Седова. Москва: Поколение, 2015. 416 с.
6. Скриптунова Е. Управление по целям – инструмент нового времени. URL: <http://www.officefile.ru/article.php?id=353> (дата звернення: 23.01.2018).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА АВИАСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Обосновано использование методологии системного подхода в контексте внешней и внутренней эффективности и синергетических свойств предприятия и его подразделений как системы. Предложен алгоритм построения системы оценки эффективности менеджмента. Установлено, что математической формой реализации такой экономической модели является задача многокритериальной оптимизации. Сделан вывод, что показатели в предложенной экономико-математической модели оценки эффективности менеджмента следует выбирать таким образом, чтобы они были функциями одних и тех же переменных, то есть такие показатели должны определяться одними и теми же экономическими факторами, а именно: абсолютные, относительные и временные показатели эффективности (показатели динамики процессов).

Ключевые слова: менеджмент организаций, системный подход, эффективность менеджмента, оценки эффективности менеджмента, показатели оценки.

USE OF METHODOLOGY OF THE SYSTEM APPROACH TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF AIRCRAFT-BUILDING ENTERPRISE

The use of the systematic approach methodology in the context of external and internal efficiency and synergetic properties of the enterprise and its divisions as a system is substantiated. An algorithm for constructing of a system for evaluating the effectiveness of management is proposed. It is established that the mathematical form of the implementation of such economic model is the task of multicriteria optimization. It is concluded that the indicators in the proposed economic-mathematical model for evaluating the effectiveness of management should be chosen in such a way that they are functions of the same variables, that is, these indicators should be determined by one and the same economic factors, namely: absolute, relative and time performance indicators (dynamics of processes).

Key words: management of organizations, system approach, management effectiveness, evaluation of management effectiveness, evaluation indicators.

Ліпич Л.Г.

доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки та управління,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Хілуха О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Кушнір М.А.

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права»

ОРГАНІЗАЦІЙНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової невизначеності та конкуренції діяльність підприємств змінюється. Це вимагає відповідних змін у підходах до управління, змушує перейти від статичного управління до динамічного, яке полягає у реалізації бачення підприємства через багаторічне співробітництво менеджменту з мотивованими працівниками. Саме тому поведінковий аспект управління персоналом є найважливішим у формуванні досконалої системи управління підприємством у цілому. Поняття справедливості в процесі управління підприємством відноситься до справедливого розподілу фінансових ресурсів, справедливого відношення на робочому місці, справедливого поводження з клієнтами, справедливої винагороди, оцінки, мотивації, визначення вмінь, кваліфікації, обов'язків тощо. Організаційна справедливість інтегрується в спостереження працівників за результатами прийнятих рішень на підприємстві, способів їх впровадження та відображення на тих, на кого вони поширюються. Зрозуміло, що справедливість також має емоційний аспект, що впливає із суб'єктивної оцінки рівня збалансованості між внеском в організацію (не тільки роботою) та зиском від участі в ній.

Організаційна справедливість сприймається через призму восьми основних принципів: чесного спілкування (truthfulness), чітких пояснень (justification), поваги (respect), політкоректності (propriety), забезпечення зворотної інформації (feedback), урахування думок та толерантності щодо поглядів працівників (consideration of employee views), нейтральності (bias suppression). До атрибутів організаційної справедливості належать очікування на справедливість, її прояви, наслідки позитивних та негативних проявів несправедливості, середовище справедливості. Отже, організаційна справедливість – це узасадкована, суб'єктивна оцінка рівня дотримання персоналом фундаментальних принципів справедливості, отримана на основі діагностики рішень, прийнятих на підприємстві, через використання неупереджених методів аналізування цих рішень або трактування особами, на яких поширюється їх вплив. Несправедливість є причиною багатьох негативних наслідків, які можуть вплинути на організацію, їх прийнято називати контрпродуктивними. Проведені дослідження підтверджують тезу про те, що незалежно від виду чи розміру заподіяної шкоди її сприйняття чи поведінка у відповідь можуть приймати жорсткі форми та серйозно загрожувати стабільності підприємства.

Ключові слова: організаційна справедливість, атрибути організаційної справедливості, принципи організаційної справедливості, контрпродуктивна поведінка.

Постановка наукової проблеми та її значення.

Сьогодні в умовах ринкової невизначеності та конкуренції діяльність підприємств змінюється. Це вимагає відповідних змін у підходах до управління, змушує перейти від статичного управління до динамічного, яке полягає у реалізації бачення підприємства через багаторічне співробітництво менеджменту з мотивованими працівниками. Складно змінити менталітет, кількісний та економічний погляди менеджерів на організацію на якісний, який базується на соціально-психологічному кліматі. Як це не парадоксально, якщо ви хочете змен-

шити свої фінансові витрати на працевлаштування, ви повинні почати інвестувати у відносини з працівниками. Результатом цих інвестицій буде не прибуток, а взаємна довіра. У сучасній економічній теорії сформувалися напрями, що дають можливість обґрунтувати підходи до вивчення поведінки економічних агентів. Ці тенденції проникли і в теорію менеджменту, яка збагачується новими об'єктами і предметами дослідження, що значною мірою зумовлює посилення його соціалізації. За цих умов важливою характеристикою персоналу організацій, що потребує уваги менеджерів,

стає його поведінка. М.А. Джолсон [1, с. 38–40] зазначає, що сутність загальної теорії управління полягає в умінні правильно поводитися з персоналом, тому поведінковий аспект управління персоналом є найважливішим у формуванні досконалої системи управління підприємством у цілому.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Глибина взаємозв'язків результатів діяльності підприємства та реальних дій працівників досліджується в нашій науці в рамках так званого поведінкового підходу (англ. *behavioral approach*) – біхевіоризму. Психологічні підвалини системи управління персоналом представлено в роботах видатних фахівців із кадрового менеджменту Р. Кеттела, К. Леонгарда, Д. Голланда, В. Хеннінга, Б. Карлофа, Б. Флемхольца, М. Грачова, А. Кібанова, В. Полякова, В. Спіранського, Г.Є. Слезінгера, В. Травіна, С. Шекшні та ін. [2; 3]. Однак під час формування сучасної поведінкової моделі управління персоналом підприємства недостатньо висвітленою є організаційна справедливість чи несправедливість в різних соціальних групах. Поведінка працівників регулюється не стільки об'єктивним рівнем справедливості, скільки суб'єктивним рівнем сприйняття політики соціальної справедливості з боку керівництва, що зумовлює посилення уваги до даної проблематики.

Мета та завдання статті – сформулювати принципи організаційної справедливості, виокремити її атрибути, причини знищення відчуття справедливості, типи контрпродуктивної поведінки працівників, дослідити вплив відчуття справедливості на результативність роботи підприємства.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів. Обґрунтування поняття справедливості не є новим та характеризується тяглістю ще з античних часів. Перші ідеї про справедливість були запропоновані Аристотелем, який визначив ширшу та вужчу детермінацію справедливості: 1) відноситься до закону, і в цьому значенні справедливість трактується як одна з найважливіших чеснот, що охоплює всі інші цінності; 2) стосується розуміння справедливості як особливої, більш вузької цінності чи чесноти, відмінної від інших [4, с. 45]. Основні тенденції соціальної справедливості ще в 1970-х роках почав формувати Дж. Роулз у праці «Теорія справедливості». Ще й досі науковці, які займаються теорією справедливості, посилаються на нього, підтримуючи, критикуючи чи доповнюючи його. Теорія справедливості, як і чесноті, Дж. Роулза базується на двох принципах [5, с. 102]: кожна людина повинна мати рівні права відносно найбільш великої схеми рівних основних свобод, сумісних із подібними схемами свобод для інших; соціальні й економічні нерівності повинні бути влаштовані так, щоб: (а) від них можна було б розумно очікувати переваг для всіх і (б) доступ до положень (*positions*) і посад був би відкритий усім. Досягнути стійкості концепції справедливості можна за умови публічного визнання її реалізації соціальною системою, що принесе відповідне відчуття справедливості [5, с. 158]. Сучасні концепції

справедливості інтегрують соціальну справедливість у територіальних межах (країни, регіону, підприємства) з урахуванням основних прав і свобод особистості (працівника). Таким чином, справедливість притаманний емоційний аспект, який є результатом суб'єктивної оцінки балансу між рівнем внеску в діяльність організації (стосується не тільки виконання поставлених завдань) і всіма зисками, отриманими від нього. За такого підходу справедливість не має об'єктивних стандартів суспільного життя і не сприймається як нормативний ідеал, а визначається психологічним відчуттям, яке виникає на основі когнітивно-афективної оцінки якості трансакцій та відносин усередині організації.

Поняття справедливості у процесі управління підприємством використовується в різних контекстах. Зазвичай воно належить до справедливого розподілу фінансових ресурсів, справедливого відношення на робочому місці, справедливого поводження з клієнтами, справедливої винагороди, оцінки, мотивації, визначення вмінь, кваліфікації, обов'язків тощо. Справедливість, як і довіра, розглядається як друга, не менш важлива цінність. І справедливість, і довіра пов'язані з почуттям, яке виникає в працівника у відповідь на ефективне виробництво, успішне управління, інші процеси, що відбуваються на підприємстві. Вважається, що справедливість не має ціни, вона безцінна і, отже, може розглядатися як основа довіри, тобто є вартістю, яка певною мірою дає змогу зрозуміти працівникам, що таке довіра і недовіра.

Організаційна справедливість – поняття, запропоноване в 1987 р. Єралдом Грінбергом, викладачем з організаційної поведінки університету штату Огайо [6], феноменально багатогранне явище, що має 60-річну історію досліджень. Перша згадка про нього в академічній літературі з'явилася у французькому підручнику в 1964 р., де організаційна справедливість характеризувалася як індивідуальні переконання працівника щодо того, чи керівництво підприємства трактує його справедливо (*individuals' perceptions of fairness*). Сьогодні поняття «організаційна справедливість» інтегрується в спостереження працівників за результатами прийнятих рішень на підприємстві, способів їх упровадження та відображення на тих, на кого вони поширюються [7–9]. Зрозуміло, що справедливість також має емоційний аспект [10–12], що впливає із суб'єктивної оцінки рівня балансу між внеском в організацію та зиском від участі в ній. Ще в 1964 р. Ж.С. Адамс розробив знамениту теорію справедливості, у якій стверджував, що працівники суб'єктивно визначають співвідношення отриманої винагороди і витрачених зусиль, а отже, порівнюють його з винагородою інших людей за аналогічну роботу [13]. Якщо порівняння, на думку працівника, свідчить про несправедливість, то у нього виникає психологічне напруження, яке може призвести до протидії. Тільки отримуючи справедливую винагороду, людина працюватиме з повною інтенсивністю. Отже, працівник прагне, щоб ним керували справедливо. Справедливість – це баланс між внеском працівника в роботу й тим результа-

том, який він отримує від неї. Внесок постійно зіставляється із цим результатом (табл. 1).

Організаційна справедливість міжособистісних відносин на підприємстві сприймається через призму восьми основних принципів, що регулюють відносини між працівниками на робочому місці:

1. Принцип чесного спілкування (truthfulness) – інформуючи про прийняті рішення та їх вплив на працівників, керівники повинні продемонструвати щирість, відкритість, а за необхідності – конфіденційність, не допускаючи будь-яких спроб обману, маніпуляції чи фальсифікації.

2. Принцип чітких пояснень (justification), згідно з яким керівники зобов'язані надати зрозумілі та адекватні пояснення щодо прийняття будь-яких рішень та їх наслідків.

3. Принцип поваги (respect) передбачає, що керівництво компанії повинно ставитися до працівників зі щирістю, повагою до їх гідності та стримуватися від агресивних нападів, підкреслюючи власну вищість.

4. Принцип політкоректності (propriety) стосується заборони висловлювання думок або задавання питань, що є наслідком стереотипного мислення, упереджень та спонукання до порушення меж конфіденційності.

5. Принцип забезпечення зворотної інформації (feedback).

6. Принцип урахування думок та толерантності щодо поглядів працівників (consideration of employee views).

7. Принцип узгодженості комунікації, тобто узгодженості між заявленими рішеннями та фактичними діями або (і) поведінкою (consistency).

8. Принципи нейтральності (bias suppression).

Говорячи про організаційну справедливість, виокремлюють такі її атрибути:

1. Очікування на справедливість – справедливе трактування, справедливий розподіл обов'язків, відповідальності, завдань і реалізації цілей, справедлива оцінка в процесі просування кар'єрними сходинками, справедливе усунення завданих кривд.

2. Прояви справедливості – характеризуються відсутністю упередженості, увагою до думок інших працівників, відсутністю дискримінації, приниження, перерозподілом обов'язків, завдань, повноважень виходячи з потреб та можливостей усієї організації, у тому числі того, що доручено іншим працівникам.

3. Наслідки несправедливості – зниження відповідальності, бунт, прояви вандалізму, шахрайство, крадіжки, зумисне проведення «закулісних ігор» тощо.

4. Позитивні прояви справедливості – зниження ринкової вартості та витрат.

5. Середовище справедливості – це середовище, що сприяє її існуванню. Всі контакти, взаємодії, між-

особистісні стосунки мають формуватися на засадах справедливості.

Таким чином, організаційна справедливість – це узагальнена, суб'єктивна оцінка рівня дотримання персоналом фундаментальних принципів справедливості, отримана на основі діагностики, рішень, прийнятих на підприємстві, через використання неупереджених методів аналізування цих рішень або трактування особами, на яких поширюється їх вплив.

Почуття справедливості в організації може бути легко знищене. До причин його ліквідації можна віднести, наприклад, такі:

1. Упереджені настрої та поведінка. Упередженою особою є та, яка керується особистими настроями, симпатіями та інтересами. Упереджене ставлення має два основних джерела. Перше – це бажання через зумисну упереджену поведінку досягти заделегіть визначених цілей. Друге – міцно вкорінене в звичках та психічних відхиленнях. Управлінці можуть ціленаправлено спрямовувати свій гнів на певного працівника або можуть поводитися улесливо під впливом певних об'єктивних причин (наприклад, комунікабельності, сімейного статусу, статті, віку), відомих їм родинних зв'язків, приналежності до певної групи тощо.

2. Фаворизація працівників – проявляється у виокремленні працівників, наділених їх несприятливими повноваженнями, робочими місцями, нагородами тощо. Фаворизація тісно пов'язана із владою. По-перше, для того щоб фаворизувати, потрібно мати повноваження. По-друге, той, хто фаворує, має вплив на фінанси, нагороди та розподіл щоденних завдань.

3. Проголошення нереалістичних очікувань та цілей.

4. Жадібність – вважається першопричиною несправедливості. Це надмірне бажання отримати більше, переважно матеріальних благ. Іноді це прагнення отримати вплив, статус чи компетентність. Вона має багато проявів і цілей, часто зміцнюється через систему суперництва та конкуренції.

5. Дискримінація.

6. Знищення системи цінностей організації.

7. Сімейність.

8. Фрагментація організації – сприяння деяким групам працівників за рахунок інших.

9. Існування зловмисних лідерів (abusive leaders) – існує багато доказів того, що такі керівники своїми діями викликають девіантну поведінку, у тому числі і контрпродуктивну. Вони поступають несправедливо, оскільки переконані, що будь-який діалог, компроміс, угода трактується працівниками як слабкість. Інструменти їх дій – страх, погрози, приниження.

10. Непослідовна поведінка – відсутність послідовності у діях є однією з причин безладу та знищення справедливості. Відсутність послідовності супрово-

Таблиця 1

Складники «балансу справедливості»

Внесок у роботу	Результат роботи
1. Досвід 2. Освіта 3. Спеціальні вміння 4. Витрачені зусилля й час	1. Оплата 2. Пільги 3. Відзнаки 4. Інші заохочення

джується відсутністю об'єктивної оцінки. Працівники не знають, коли вони добре працюють, а коли ні.

11. Толерантність до відхилень від норм – поширена причина несправедливості. Це часто пов'язано з прийняттям і підтримкою двох різних стандартів поведінки – для «своїх» і для інших.

12. Ігнорування обов'язкових правил, структурних взаємовідносин – прийняття рішень на основі пліток, в обхід безпосередніх керівників під час виконання нових або наявних завдань [14, с. 121–139].

Несправедливість є причиною багатьох негативних наслідків, які можуть вплинути на організацію, їх прийнято називати контрпродуктивними [15; 16]. Незалежно від виду чи розміру заподіяної шкоди її сприйняття чи поведінка у відповідь можуть приймати жорсткі форми та серйозно загрожувати стабільності організації. Ображений відмовою від відпустки працівник залишається на довше на вигаданому лікарняному, несправедливо звільнений представитиме свого роботодавця у вкрай не вигідному світлі під час зустрічі з друзями. Проте буває й так, що дії у відповідь стосуються не підприємства, а конкретного працівника. У разі неодноразового прийняття необґрунтованих, нерозумних рішень об'єктом відплати стають винуватці створення прицидентів. Їхні розпорядження ігноруються, а вони самі стають невичерпним джерелом непристойних жартів. Об'єднання працівників у великі групи, викликане бажанням створити опір одній особі, може виступити чинником блокування роботи і нанести шкоду цілій компанії. Відплату і помсту можна розглядати як типові мотиви контрпродуктивних дій, об'єктами яких можуть бути підприємства (організації), співробітники, менеджери, чиновники і клієнти. До контрпродуктивної поведінки відносять дошкуляння іншим працівникам (використання пліток, недоброзичливе ставлення, буркотіння навіть на клієнтів); зниження обсягів виробництва (наприклад, зумисне сповільнення швидкості обробки деталей); саботаж (наприклад, залишення світла після закінчення роботи, пошкодження обладнання, приміщення, машин, зумисне втручання в процес виробництва або пошкодження вузла, від роботи якого залежить функціонування усієї системи, розголошення таємниць конкурентам, промислове шпигунство, публічна образа, затримки виробництва, зловживання активами ком-

панії в приватних цілях, розтрата коштів тощо); крадіжки; зменшення часу роботи (спізнення та раннє закінчення роботи, фіктивна хвороба); недотримання наявних процедур (безпека, якість, інформаційна безпека); страйк.

Це підтвердили результати дослідження, згідно з якими основними мотивами контрпродуктивної поведінки в організації є несправедливість (59,8% опитаних), почуття безсилля (19,7%) або нудьга (10,7%). У контексті піднятих проблем важко не погодитися з тезою, що несправедливість в організації, на підприємстві дійсно є «вбивцею» моральності співробітників і їх мотивації до роботи. На жаль, кількість таких «убивць» більшає.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сутність загальної теорії управління полягає в умінні правильно поводитися з персоналом, тому поведінковий аспект управління персоналом є найважливішим у формуванні досконалої системи управління підприємством у цілому.

Організаційна справедливість міжособистісних відносин на підприємстві сприймається через призму восьми основних принципів: чесного спілкування (truthfulness), чітких пояснень (justification), поваги (respect), політкоректності (propriety), забезпечення зворотної інформації (feedback), урахування думок та толерантності щодо поглядів працівників (consideration of employee views), нейтральності (bias suppression). До атрибутів організаційної справедливості належать очікування на справедливість, її прояви, наслідки позитивних та негативних проявів несправедливості, середовище справедливості.

Отже, організаційна справедливість – це узагальнена, суб'єктивна оцінка рівня дотримання персоналом фундаментальних принципів справедливості, отримана на основі діагностики, рішень, прийнятих на підприємстві, через використання неупереджених методів аналізування цих рішень або трактування особами, на яких поширюється їх вплив. Несправедливість є причиною багатьох негативних наслідків, які можуть вплинути на організацію, їх прийнято називати контрпродуктивними. Проведені опитування підтверджують тезу про те, що незалежно від виду чи розміру заподіяної шкоди її сприйняття чи поведінка у відповідь можуть приймати жорсткі форми та серйозно загрожувати стабільності підприємства.

Список літератури:

1. Follow the leader / M.A. Jolson, A.J. Dubinsky, L.B. Comer, F.J. Yammarino. Marketing Management. 1997. № 5. Р. 38–40.
2. Бодди Д., Пейтон Р. Основы менеджмента; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999. 816 с.
3. Психологические теории организации / Э. Кирхлер, К. Майер-Петси, Е. Хофманн; пер. с нем. Харьков: Гуманитарный центр, 2005. 312 с.
4. Младенович М. Об идее справедливости и ее реализации. Гуманитарное знание: теория и методология. 2009. № 3. С. 43–50.
5. Ролз Дж. Теория справедливости; пер. з англ. О. Мокровольського. К.: Основи, 2001. 822 с.
6. Colquitt J.A., Greenberg, J., Shaw, J.C. Organizational justice: where do we stand? W: J. Greenberg, J.A. Colquitt, The handbook of organizational justice. Mahwah: Erlbaum, 2005.

7. Greenberg J. The social side of fairness: Interpersonal and informational classes of organizational justice. W: R. Cropanzano, Justice in the workplace: Approaching fairness in human resource management. Hillsdale: Erlbaum, 1993.
8. Greenberg J. Stealing in the name of justice: Informational and interpersonal moderators of theft reactions to underpayment inequity. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 1993. № 54. P. 81–103.
9. Saunders M.N.K., Thornhill A. Trust and mistrust in organizations: an exploration using an organizational justice framework. European Journal of Work and Organizational Psychology, 2004.
10. Derbis R., Wirga T. Rodzaj wzbudzonych emocji a zaufanie do ludzi i wiara w świat sprawiedliwy. Czasopismo Psychologiczne. 2009. № 15(1). P. 7–22.
11. Barclay L.J., Skarlicki D.P., Pugh S.D. Exploring the role of emotions in injustice perceptions and retaliation. Journal of Applied Psychology. 2005. № 90. P. 629–643.
12. Weiss H.M., Suckow K., Cropanzano R. Effects of justice conditions on discrete emotions. Journal of Applied Psychology. 1999. № 84. P. 786–794.
13. Adams J.S. Inequity in social exchange. W: L. Berkowitz, Advances in experimental social psychology. Nowy Jork: Academic Press, 1965.
14. Bugdol M. Znaczenie sprawiedliwości w zarządzaniu ludźmi. Dlaczego warto być sprawiedliwym. Difin. Warszawa. 2014. 218 p.
15. Fluherty S., Moss S.A. The Impact of Personality and Team Context on the Relationship Between Workplace Injustice and Counterproductive Work Behavior. Human Resources Management Review. 2007. Vol. 55. Issue 4. P. 2549–2575.
16. Sidle S.D. Counterproductive Work Behavior: Can It Sometimes Be Good to Be. Academy of Management Perspectives. Vol. 24. Issue 3. P. 101–103.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной неопределенности и конкуренции деятельность предприятий изменяется. Это требует соответствующих изменений в подходах к управлению, заставляет переходить от статического управления к динамичному, которое заключается в деятельности предприятия путем многолетнего сотрудничества менеджмента с мотивированными работающими. То есть сущность общей теории управления заключается в умении правильно руководить персоналом, поэтому поведенческий аспект управления персоналом является важнейшим в формировании совершенной системы управления предприятием в целом. Понятие справедливости в процессе управления предприятием относится к справедливому распределению финансовых ресурсов, справедливому отношению на рабочем месте, справедливому обращению с клиентами, справедливому вознаграждению, оценке, мотивации, определению умений, квалификации, обязанностей. Организационная справедливость интегрируется в наблюдение работающих за результатами принятия решений на предприятии, способом их внедрения и отражения на тех, на кого они распространяются. Понятно, что справедливость носит также эмоциональный аспект, вытекающий из субъективной оценки уровня баланса между вкладом в организацию (не только работой) и выгодой от участия в ней.

Организационная справедливость воспринимается сквозь призму восьми основных принципов: честного общения (truthfulness), четких объяснений (justification), уважения (respect), политкорректности (propriety), обеспечения обратной информацией (feedback), учета мнений и толерантности к взглядам работающих (consideration of employee views), нейтральности (bias suppression). К атрибутам организационной справедливости относятся ожидание справедливости, ее проявления, последствия положительных и отрицательных проявлений несправедливости, среда справедливости. Таким образом, организационная справедливость – это обобщенная, субъективная оценка уровня соблюдения персоналом фундаментальных принципов справедливости, полученная на основе диагностики, решений, принятых на предприятии, из-за использования объективных методов анализа этих решений или трактовки лицами, на которых распространяется их влияние. Несправедливость является причиной многих негативных последствий, которые могут повлиять на организацию, их принято называть контрпродуктивными. Проведенные исследования подтверждают тезис о том, что независимо от вида или размера причиненного вреда его восприятие и поведение в ответ могут принимать жесткие формы и серьезно угрожать стабильности предприятия.

Ключевые слова: организационная справедливость, атрибуты организационной справедливости, принципы организационной справедливости, контрпродуктивное поведение.

ORGANIZATIONAL JUSTICE IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Business activity is changing, because of factors such as market uncertainty, business competition etc. It provokes some changes in the management technics, shapes company vision through the long-term relations with motivated management staff. The behavioral aspect of management becomes the most important tool in the design of management system. The concept of justice in the management include equitable distribution of income, fair treatment at work, fair treatment to customers, equitable remuneration and motivation system etc. Employees can observe organizational jus-

tice through the results of the decision, policies of their implementation and track feedback from those who deal with such decisions. It is clear that justice has also an emotional aspect. It includes self-comparison of the contribution to the organization and advantages from such contribution. Organizational justice is examined by eight basic principles: truthfulness, justification, respect, propriety, providing feedback, consideration of employee views, bias suppression. The attributes of organizational justice include justice expectations and its signs, the positive and negative effects of justice decision, and justice environment. In conclusion, from all the reasons I have given organizational justice is conceptualized as employees evaluation of company decision quality of being just. It uses methods such as analyzing these decisions, interpretations them by others (leaders, employees who deal with such decisions). It is a fundamental issue for understanding organizational behavior. Injustice can be the cause of an counterproductive work behavior. The study confirms that regardless the type or size of injustice decision, its perception or feedback is a serious threat to the company stability.

Key words: organizational justice, principles of organizational justice, justification, truthfulness, consideration of employee views, bias suppression, counterproductive work behavior.

УДК 658.3:174:005.73

Маказан Є.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Запорізький національний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Досліджено фактори, на які впливає розвиток корпоративної культури. Проаналізовано інструменти зміни корпоративної культури. Обґрунтовано необхідність набуття знань із розвитку та вдосконалення корпоративної культури. Узагальнено основи стратегічного управління та підтримки корпоративної культури.

Ключові слова: стратегічне управління, людський капітал, корпоративна культура, розвиток підприємства, сучасний менеджмент.

Постановка проблеми. Корпоративна культура є дуже актуальною темою в сучасному глобальному діловому середовищі, тому що сучасні працівники починають усвідомлювати, що важливим аспектом розвитку підприємства є рівень його корпоративної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням корпоративної культури займалися такі вітчизняні та закордонні науковці: Е. Джекс, Л. Елдрідж, А. Кромбі, Х. Шварц, С. Девіс, К. Голд, Л. Смірціч, С. Мішон, П. Штерн, А.О. Блінов, О.В. Василевська, В.В. Козлов, О.О. Козлова, О.С. Виханський, А.І. Наумов та ін. Дослідження проблем та методів формування корпоративної культури в глобалізованому економічному середовищі здійснюють зарубіжні та вітчизняні науковці, а саме: Б.М. Андрушків, В.Г. Воронкова, А.В. Кальянова, В.І. Куценко, О.О. Франчук, Г.Л. Хаєт, Р.С. Чорний, В.В. Шконда та багато інших.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження – узагальнити роль корпоративної культури та інструменти зміни і розвитку корпоративної культури.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна культура може виступати як дієвий інструмент, що

забезпечує настрій персоналу на високу продуктивність і високу якість у роботі. Формування і підтримка такої культури, яка підвищувала б віддачу від людей, які працюють в організації, сприяла підвищенню її ефективності та конкурентоспроможності, – одне з найважливіших стратегічних завдань любого підприємства. Сьогодні основною стратегічною метою є досягнення конкурентної переваги за рахунок кваліфікації співробітників, підвищення ефективності та збереження ключових компетенцій. При цьому на досягнення зазначеної мети в довгостроковій перспективі будуть впливати як усвідомлення співробітниками своєї значущості в сьогоденні і майбутньому, так і впевненість у розвитку компанії, підтримці її іміджу.

Оскільки людський капітал, як й інші види капіталу, схильний до впливу різних видів ризику, наприклад ризику доцільності інвестування в людські ресурси, ризику окупності, важливим завданням будь-якої компанії є розроблення стратегії управління людським капіталом, а також наявність можливості оцінки ефективності такої стратегії. Ефективна стратегія управління людським капіталом украї важлива, оскільки

вона дає змогу визначити оптимальну потребу в людських ресурсах, спрогнозувати витрати на підтримку і розвиток людського капіталу в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективах. Даний факт дуже важливий, оскільки надлишок людських ресурсів часто призводить до зниження ефективності функціонування компанії і зростання відповідних витрат, пов'язаних із персоналом. При цьому недолік людського капіталу негативно позначається на діяльності компанії, оскільки у цьому разі відбувається зниження якості робіт.

Для мінімізації ризиків, пов'язаних із людським капіталом, сучасні стратегії намагаються передбачити безпосередній розвиток корпоративної культури. Корпоративна культура, з одного боку, є ефективним інструментом підтримки та розвитку людського капіталу, з іншого – дає змогу сформувати компанії привабливий імідж.

Сьогодні в компаніях особливо важливими стають аспекти, пов'язані з управлінням корпоративною культурою. Якщо компанія «доросла» до рівня усвідомлення необхідності управління корпоративною культурою, то вона може реалізувати внутрішній проект, що дає змогу як оцінити особливості її корпоративної культури, так і намітити шляхи та інструменти її зміни.

Такий проект, як правило, включає такі етапи, як:

- діагностика корпоративної культури, оцінка структури корпоративних норм і цінностей, розроблення програми розвитку корпоративної культури;
- визначення та опрацювання базових корпоративних цінностей, розроблення методики трансляції цінностей персоналу компанії;
- діагностика системи внутрішніх комунікацій, визначення напрямів розвитку і плану дій.

Результатом проектів є:

- формування корпоративних норм і цінностей та прийняття їх персоналом;
- зміцнення лояльності персоналу, налагодження зворотного зв'язку;
- методика та інструментарій вибудовування/оновлення/зміщення акцентів у корпоративній культурі компанії [1].

За даними американських досліджень, можна виділити шість основних факторів, на які впливає корпоративна культура (рис. 1).

Інструменти зміни корпоративної культури.

1. Можна сприяти зміні поведінки так званих рольових моделей – керівників підприємств, формальних і неформальних лідерів в організації.
2. Можна виявити, описати і сприяти за підтримки менеджменту вищої ланки зміни і пропаганді внутрішньоорганізаційних цінностей.
3. Можна змінити критерії роздачі винагород і статусів.
4. Можна навчити співробітників новому, наприклад таким навичкам, як делегування або коучінг, якщо таких вони не мали, це також буде сприяти зміні корпоративної культури.
5. Можна розробити і провести ретельно сплановані внутрішні PR-акції.
6. Можна внести зміни до вимог до претендентів, що виставляються під час прийняття на роботу, критерії просування по кар'єрних сходах і звільнення.
7. Можна активно використовувати організаційні символи та обряди, що сприяють внесенню змін до корпоративної культури.

Фактори, що сприяють підтримці корпоративної культури.



Рис. 1. Результати американських досліджень впливу корпоративної культури [2]

У рішенні завдання підтримки корпоративної культури визначальну роль відіграють три фактори:

1. Відбір персоналу.
2. Діяльність вищої керівної ланки.
3. Культурна адаптація та її основні стадії.

1. Відбір персоналу. Відбір персоналу переслідує певну мету – ідентифікувати і набрати людей, що володіють знаннями, навичками і здібностями, які дають їм змогу успішно виконувати роботу. Однак, як правило, необхідним вимогам відповідає не один кандидат, а кілька. Під час остаточного відбору перевага віддається тим, які більшою мірою сумісні з організаційною культурою фірми і система цінностей яких ідентична корпоративним.

У процесі відбору вирішується двояке завдання: з одного боку, кандидати оцінюють свою відповідність вимогам організації, а з іншого – організація отримує можливість відсіяти тих претендентів, які згодом можуть руйнуючим чином впливати на її ключові цінності [3].

2. Діяльність керівної ланки. Власники компанії на основі власних уявлень, а також ідей, запозичених із надійних джерел, виробляють бачення і задають загальний напрям майбутньої діяльності компанії. Вони фактично формують самостійно основу корпоративної культури, самі підбирають, навчають і готують керівників середньої ланки (менеджерів), здатних реалізувати поставлені цілі, і через них досягають виконання роботи і вирішення завдань компанії найкращим чином.

Якщо керівник формує корпоративну культуру, то менеджер є прикладом моралі й етики для співробітників компанії. Саме менеджер формує необхідні умови і спонукальні мотиви, що змушують співробітників приймати ті цінності й відносини, які відповідають цілям організації і водночас задовольняють їх потребам.

Щоб дії керівництва сприяли формуванню та зміцненню корпоративної культури, менеджер повинен бути послідовний у своїх діях. Будь-яка невідповідність між учинком і його наслідками з вини менеджера підриває основи корпоративної культури.

Як тільки новий співробітник вступає в організацію, його менеджер пояснює йому, як повинна бути зроблена робота, як слід виконати поставлене завдання. Після завершення роботи менеджер може висловити або не висловити своє схвалення або невдоволення.

Якщо, наприклад, робота виконана чудово, але менеджер не висловив схвалення, то це означає, що працівник не знає, як оцінена праця. Якщо робота виконана недостатньо добре і менеджер не висловив невдоволення, працівник знову не отримує уявлення про те, як робота повинна бути виконана, тобто що ж є визнаною в компанії цінністю або нормою. І тільки якщо менеджер прореагував відповідним чином на виконану роботу, працівник отримує уявлення про те, що прийнято в даній компанії і вважається нормою її корпоративної культури.

Отже, корпоративна культура передається через відповідну реакцію менеджера на дію працівника. У міру зростання числа засвоєних моделей «вчинок – наслідок» у нового члена організації виникає уявлення про повний спектр прийнятих в організації норм, і корпоративна культура, своєю чергою, формує в індивіда необхідне сприйняття дійсності шляхом створення нових норм, цінностей, уявлень [4].

3. Культурна адаптація та її основні стадії. Якими б ефективними не були процеси підбору персоналу, нові працівники не можуть відразу ознайомитися з організаційною культурою і вести себе відповідно до неї, саме тому робляться зусилля допомогти новим працівникам адаптуватися до організаційної культури. Цей адаптаційний процес називається соціалізацією, або акультурацією, коли йдеться про засвоєння нових культурних цінностей.

Потреба в знаннях про корпоративну культуру загострюється в ситуаціях неясних, двозначних або неординарних, а також у штучно створених, в яких використовуються знання про корпоративну культуру.

У компаніях зазвичай проводяться програми орієнтації та тренінги на виїзді (за межами компанії). Але всі вони мають один недолік: організатори тренінгів представляють офіційну точку зору на корпоративну культуру, швидше за бажані, а не дійсні корпоративні цінності, офіційно визнані, а не реально діючі методи і процеси.

Більш корисною і цінною для новачків завжди є інформація з розряду «не для друку». Чим реальніше контекст, в якому передається і засвоюється культурний корпоративний матеріал, тим більше мотивовано буде сприймати його новачок і тим більш значущою для нього виявиться отримана інформація.

Процес вступу нових працівників в організацію – найкритичніша стадія соціалізації. Саме на цій стадії організація «підганяє» працівника під категорію зразкового співробітника. Ті новачки, яким не вдається засвоїти основні норми поведінки, ризикують стати нонконформістами, і згодом на них чекає звільнення.

Коли в організацію приходять нові працівники, вони як плату за членство приносять у жертву якусь частину особистої свободи і відмовляються в міру необхідності від частини своїх уявлень, цінностей, якщо такі не відповідають тим, які прийняті в компанії. Завдання, що стоїть перед іншими членами організації, полягає у тому, щоб навчити новачків тому, що від них чекають, що тут прийнято, що визнано правильним [5].

У різних організаціях можуть бути різні уявлення про пріоритети, наприклад:

- що вважається хорошою роботою;
- наскільки допускається фамільярність у виробничих відносинах;
- прийнято проявляти (і якщо так, то до якої міри) повагу і пошану до вищих співробітників;
- як слід виглядати й одягатися на роботі, наскільки важливо вчасно починати і закінчувати робочий день;

- що є нормою в ставленні до роботи, профспілкової діяльності, колег, менеджерів, клієнтів;
- наскільки активно прийнято спілкуватися зі співробітниками у позаробочий час і т. д.

Новому працівникові, щоб стати повноправним членом організації, недостатньо бути хорошим професіоналом – він повинен опанувати всіма прийнятими нормами і правилами. При цьому, як вважають європейські дослідники у сфері корпоративної культури, окремо взятому індивіду не обов'язково широко вірити і по-справжньому приймати корпоративні цінності, потрібно просто поводитися відповідно до них [6].

Оволодіння корпоративною культурою подібно до процесу розвитку компетенції. Методи отримання інформації про корпоративну культуру в процесі культурної адаптації різні.

У розпорядженні нових членів організації є кілька джерел потенційної інформації про корпоративну культуру. Професор М. Лоуїс виділяє сім способів отримання інформації, використовуючи їх нові співробітники отримують відомості про корпоративну культуру:

1. Відкриті методи прямого запитання, коли легко безпосередньо запитати робітника, так званого «агента» корпоративної культури, про ту чи іншу проблему.
2. Питання можуть бути задані не безпосередньо, у тому разі, коли варто подбати про імідж підприємства.
3. Питання можна задати третій особі, підміняючи, наприклад, первинне джерело інформації (начальника) вторинним (співробітником). Третя сторона залучається, коли основне джерело інформації недоступне або коли необхідно пояснити інформацію, отриману від основного джерела.
4. Як експеримент правила можна порушувати, стежачи за реакцією інших, щоб зрозуміти, наскільки і за яких умов це правило працює.
5. Можна вести завуальовані бесіди, викликаючи опонента на відвертість у довірчій обстановці.

6. Припустимо використовувати методи прицільного спостереження за деякими людьми в певних виробничих ситуаціях.

7. Можна використовувати загальний нагляд, вивчаючи те, що відбувається, відзначаючи, про що розмовляють співробітники, в якій манері спілкуються з представниками інших відділів, з клієнтами, керівництвом і т. д. На відміну від методу прицільного спостереження цей спосіб отримання інформації нецілеспрямований і нерегулярний [7].

Чим менше схожість підприємства для нового співробітника порівняно зі своїм попереднім місцем роботи, чим більше для нього ступінь новизни і чим менше його досвід у зміні виробничих ролей, тим частіше він буде використовувати методи спостереження і рідше – прямі питання в процесі акультурації.

Нові співробітники з більш високою самооцінкою будуть удаватися до методу прямого запитання частіше, ніж ті, у яких самооцінка низька. Чим більше новизна контексту, тим значніше стають завдання акультурації [8].

Знання основ корпоративної культури своєї компанії допомагає новим працівникам правильно інтерпретувати події, що відбуваються в ній, виокремлювати в них все найбільш важливе і суттєве.

Корпоративна культура більше ніж що інше стимулює самосвідомість і високу відповідальність працівника, який виконує поставлені перед ним завдання. Визнаючи і нагороджуючи таких людей, корпоративна культура ідентифікує їх як зразків для наслідування.

Висновки. Для того щоб корпоративна культура стала інструментом стратегічного управління, необхідна повна її гармонізація зі стратегією компанії, а це означає, що потрібно проводити заходи з аналізу, розвитку та плануванню корпоративної культури. Ціль таких заходів – підвищення гнучкості та адаптивності культури з підтримкою та розвитком уже досягнутих результатів та забезпечення довгострокової стабільності.

Список літератури:

1. Романюк Л.М. Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/stat_09/15.pdf.
2. Ансофф И. Стратегическое управление; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
3. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. Киев: Центр учебной литературы, 2005. 645 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 2000. 296 с.
5. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Каравела, 2006. 320 с.
6. Касьянова Н.В., Філь К.В. Підходи до подолання невизначеності стратегічної інформації. Актуальні проблеми розвитку економіки. 2007. № 10(76). С. 103–109.
7. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. URL: http://pidruchniki.ws/11151212/mededzhment/protses_strategichnogo_menedzhmentu.
8. Стратегічний менеджмент: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко; 5-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2011. 496 с.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Исследованы факторы, на которые влияет развитие корпоративной культуры. Проанализированы инструменты изменения корпоративной культуры. Обоснована необходимость приобретения знаний по развитию и совершенствованию корпоративной культуры. Обобщены основы стратегического управления и поддержки корпоративной культуры.

Ключевые слова: стратегическое управление, человеческий капитал, корпоративная культура, развитие предприятия, современный менеджмент.

MODERN ASPECTS OF CORPORATE CULTURE

The factors influenced by the development of corporate culture are investigated. The tools of corporate culture change are analyzed. The necessity of acquiring knowledge on the development and improvement of the corporate culture is substantiated. The basics of strategic management and support of corporate culture are generalized.

Key words: strategic management, human capital, corporate culture, enterprise development, modern management.

УДК 658:005.922.1:33

Меліхова Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту,
Запорізька державна інженерна академія

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено функціональні складники економічної безпеки підприємства. Основне місце в системі економічної безпеки підприємства належить фінансовій безпеці. Важливими елементами економічної безпеки підприємства є: ринковий, кадровий, технічний, технологічний, екологічний, правовий, інформаційний, військовий, інтелектуальний, виробничий, ресурсний, соціальний, політичний, енергетичний, техногенний, інноваційний, інтерфейсний, інвестиційний. Всі елементи економічної безпеки взаємопов'язані та впливають на загальний рівень економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: складники економічної безпеки підприємства, елементи економічної безпеки, фінансова безпека підприємства.

Постановка проблеми. Ефективність економічної безпеки підприємства залежить від оптимальної організації роботи її служби економічної безпеки, яка повинна забезпечити надійний захист діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз. Служба економічною безпеки підприємства повинна бути побудована так, щоб мати змогу миттєво прийняти рішення та змінити роботу підприємства у разі надзвичайних подій, а також проводити роботу з попередження небажаних наслідків та ефективно використовувати ресурси підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціональні складники економічної безпеки підприємства досліджували науковці: Н.Д. Белоус, Т.Г. Васильців, Н.Ю. Гичева, С.В. Глущенко, Т.В. Давидюк, Т.Р. Данилишин, С.І. Долгов, В.К. Євдокименко, С.Н. Ілля-

шенко, О.М. Кальченко, І.Н. Карпунь, І.О. Клопов, М.В. Лучик, Н.Г. Мехеда, О.М. Молодецька, Н.Г. Мехеда, І.І. Нагорна, О.В. Нусінова, В.Л. Плєскач, Й.М. Петрович, Н.А. Підлужна, С.Ф. Покропивний, Н.В. Прус, Л.С. Сорока, Є.М. Строков, О.І. Судакова, А.М. Турило, Л.М. Худолий, І.І. Яремко. У процесі дослідження функціональних складників економічної безпеки в працях учених виявлено відсутність єдиної точки зору щодо їх переліку.

Мета статті – провести дослідження функціональних складників економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Філософський енциклопедичний словник визначає поняття «система» як сукупність елементів, що знаходяться у певних зв'язках і відношеннях один до одного, яка

створює єдність і цілісність [1, с. 610], тому доцільно дослідити спочатку всі елементи системи економічної безпеки підприємства.

До основних складників економічної безпеки підприємства О.І. Судакова, Д.В. Гречко, А.В. Шкурूपій відносять: фінансовий (досягнення найбільш ефективного використання ресурсів); політико-правовий (дотримання чинного законодавства, всебічне правове забезпечення правової діяльності підприємства); інтелектуальний і кадровий (збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом); техніко-технологічний (ступінь відповідності застосованих на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам за умови оптимізації витрат ресурсів); інформаційний (ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства); екологічний (дотримання чинних екологічних норм); силовий (забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства) [2].

Багато авторів мають спільну думку та поділяють економічну безпеку підприємства на різноманітні функціональні складники: фінансовий, ринковий, кадровий, технічний, технологічний, екологічний, правовий, інформаційний, військовий, інтелектуальний, виробничий, ресурсний, соціальний, політичний, енергетичний, техногенний, інноваційний.

О.М. Кальченко [3] додає до них охоронний складник. А.М. Турило, С.В. Капитула [4] та М.В. Лучик [5] наголошують на важливості інвестиційного складника. С.Ф. Покропивний [6] та Н.Ю. Гичева [7] вважають доречним виділити комерційний складник. Н.А. Подлужна [8] виділяє кримінальний склад-

ник. С.В. Глущенко [9] окремо розглядає культурний складник. О.М. Молодецька [10], Н.Г. Мехеда, М. Горбань [11] приводять корпоративний складник, а також останні виділяють додатково ще два складника, які характеризують фінансові показники роботи підприємства, – прибутковість та економічний стан. І.І. Нагорна [12] розглядає ретроспективний, а І.І. Яремко [13], В.Л. Плєскач [14, с. 28] та М.В. Лучик [15] вважають доречним виділити окремо зовнішньоекономічний складник; перша додає продовольчий, а останній – маркетинговий, а В.Л. Плєскач [14, с. 28] визначає важливість внутрішньоекономічного складника. Є.М. Строков [16] передбачає інституційний складник. Н.Ю. Гичева [17] запропонувала ввести поточний складник економічної безпеки, але не виділяє складники економічної безпеки у попередньому та майбутньому періодах. Й.М. Петрович [18] та І.Н. Карпунь [19] виділяють окремо техногенний складник, оскільки можливі загрози від техногенних катастроф. С.М. Ілляшенко [20], Н.Д. Белоус [21], І.Н. Карпунь [19] стверджують, що до них варто додати також інтерфейсний складник, який характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами підприємства та можливість загрози в разі непередбачуваних змін умов роботи з ними.

Також деякі автори об'єднують складники в однорідні групи та виділяють окремо підгрупи: соціально-економічну, техніко-технологічну, політико-правову, тактичну безпеку (виробничо-технічну, інтелектуально-кадрову, комерційну) та стратегічну безпеку (ринкову, соціальну, інноваційно-технологічну, сировинну та енергетичну, екологічну). Із дослі-

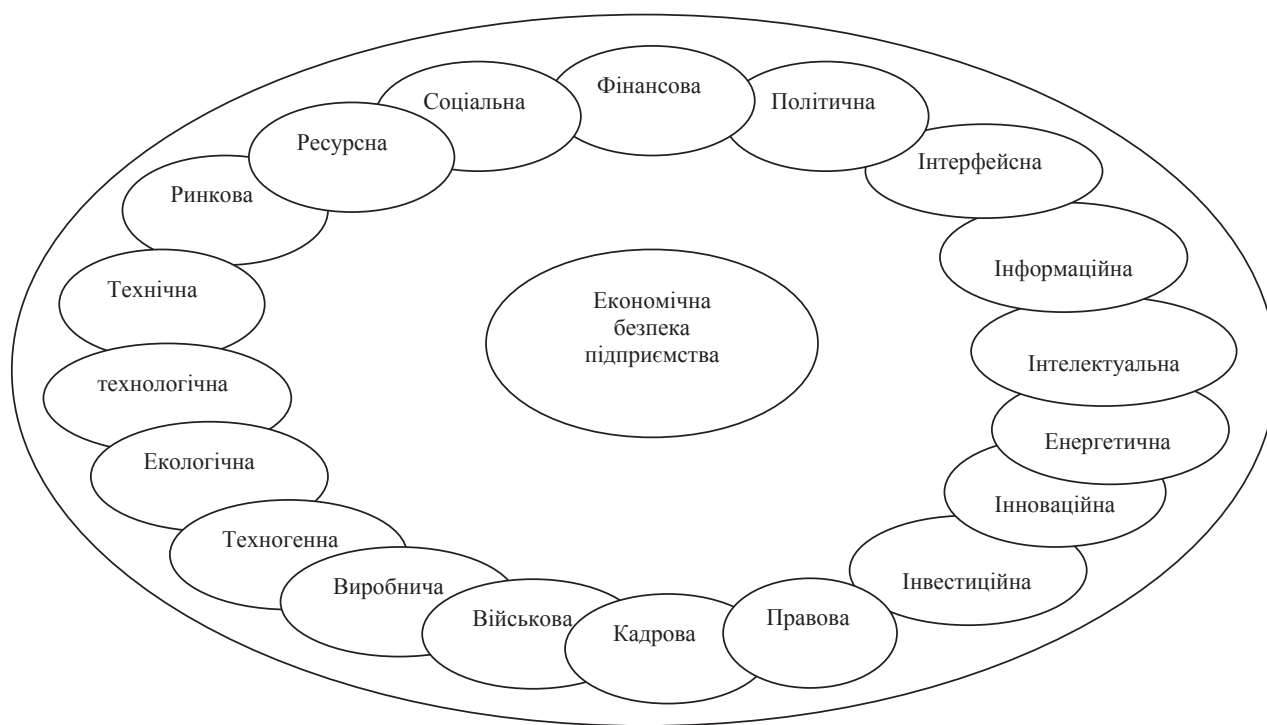


Рис. 1. Удосконалені складники економічної безпеки підприємства

дженого матеріалу видно, що деякі складники мають різну назву, але суть однакову, наприклад силовий та військовий, ресурсний та сировинний та ін. Тобто кожний складник має свої характеристики: свій окремий зміст, власні критерії віднесення до нього, функцію, який він виконує у загальній системі показників, способи забезпечення захисту від загроз.

Але Л.С. Сорока вважає, що в системі економічної безпеки домінуючим складником є фінансовий [22, с. 53]. Т.Р. Данилишин та Ж.В. Галак також зазначають, що фінансова безпека є найважливішим складником економічної безпеки підприємства, оскільки від нього залежить вся діяльність підприємства [23, с. 13]. Т.Г. Васильцевою до об'єктів системи економічно-фінансової безпеки віднесено саме фінансово-економічні показники, фінансові ресурси, персонал, інформацію, техніку та технологію, нематеріальні та матеріальні активи, ресурси [24].

Вивчивши наведені вище складники, ми вважаємо, що основне місце в системі економічної безпеки під-

приємства належить фінансовій безпеці, також важливими її елементами є: ринкова, кадрова, технічна, технологічна, екологічна, правова, інформаційна, військова, інтелектуальна, виробнича, ресурсна, соціальна, політична, енергетична, техногенна, інноваційна, інтерфейсна, інвестиційна безпека, що наочно наведено на рис. 1.

Висновки. У роботі проведено дослідження функціональних складників економічної безпеки підприємства. На нашу думку, основне місце у системі економічної безпеки підприємства належить фінансовій безпеці, також важливими її елементами є: ринковий, кадровий, технічний, технологічний, екологічний, правовий, інформаційний, військовий, інтелектуальний, виробничий, ресурсний, соціальний, політичний, енергетичний, техногенний, інноваційний, інтерфейсний, інвестиційний складники. Всі елементи у наведеній системі взаємопов'язані між собою та кожний зі свого боку впливає на загальний рівень економічної безпеки підприємства.

Список літератури:

1. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред. Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев и др. М.: Советская энциклопедия, 1983. 836 с.
2. Стратегія забезпечення належної економічної безпеки підприємства / О.І. Судакова, Д.В. Гречко, А.В. Шкурूपій. URL: http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/18818.doc.htm.
3. Кальченко О.М. Економічна безпека підприємств туристичної сфери. URL: <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=11&id=19>.
4. Турило А.М., Капітула С.В. Удосконалення класифікації та визначення економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики. 2007. Т. III. Вип. 222. С. 671–680.
5. Лучик М.В. Економічна безпека аграрної галузі та її складові. URL: http://mev-hnu.at.ua/load/2013/3_zabezpechennja_ekonomichnoji_bezpeki_virobnichikh_sistem_za_umov_rozvitku_konkurenciji/33-1-0-244.
6. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного; вид. 2-е, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2000. 528 с.
7. Гичева Н.Ю. Діагностика економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики. 2004. Вип. 247. Т. IV. С. 634–636.
8. Подлужная Н.А. Выбор критериев экономической безопасности предприятия. Научные работы ДНТУ. 2002. № 46. С. 10–13.
9. Глущенко С.В. Управление финансовым риском и экономическая безопасность предприятия. Научные работы ДонНТУ. 2002. № 5. С. 22–29.
10. Молодецька О.М. Комплексна оцінка економічної безпеки підприємства (на прикладі гірничих підприємств): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Кривий Ріг, 2010. 22 с.
11. Мехеда Н.Г., Горбань М. Складові економічної безпеки підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_107308.doc.htm.
12. Нагорна І.І. Оцінка стійкої економічної безпеки промислового підприємства. URL: 241_nagorna_i.i._ocinka_stijkoj_ekonomichnoji_bezpeki_promislovogo_pidpriemstva.
13. Яремко І.І. Економічна безпека як складова національної безпеки держави. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/22426/1/43-Yaremko-74-75.pdf>.
14. Плєскач В.Л., Кулик А.В. Методологічні засади державного регулювання фінансово-економічного розвитку. Фінанси України. 2009. № 10. С. 27–35.
15. Лучик М.В. Економічна безпека аграрної галузі та її складові. URL: http://mev-hnu.at.ua/load/2013/3_zabezpechennja_ekonomichnoji_bezpeki_virobnichikh_sistem_za_umov_rozvitku_konkurenciji/33-1-0-244.
16. Строков Є.М. Складові економічної безпеки підприємства. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf>.
17. Гичева Н.Ю. Діагностика економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики. 2004. Вип. 247. Т. IV. С. 634–636.
18. Економіка підприємства: підручник / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів та ін.; за заг. ред. Й.М. Петровича. Львів: Новий світ, 2004. 860 с.
19. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посіб. Львів: Магнолія-2006, 2009. 418 с.
20. Ілляшенко С.Н. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3. С. 12–19.

21. Белоус Н.Д. Теоретичне узагальнення складових та факторів формування економічної безпеки підприємств. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/664.pdf>.

22. Сорока Л.С. Обліково-інформаційна система в управлінні економічною безпекою для різних поведінкових моделей підприємства. Облік і фінанси. 2013. № 1(59). С. 51–55.

23. Данилишин Т.Р., Галак Ж.В. Фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємств. Економікс. 2010. № 12. С. 13–15.

24. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич; за ред. Т.Г. Васильціва. Львів, 2012. 386 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы функциональные составляющие экономической безопасности предприятия. Основное место в системе экономической безопасности предприятия принадлежит финансовой безопасности. Важными элементами экономической безопасности предприятия являются: рыночный, кадровый, технический, технологический, экологический, правовой, информационный, военный, интеллектуальный, производственный, ресурсный, социальный, политический, энергетический, техногенный, инновационный, интерфейсный, инвестиционный. Все элементы экономической безопасности взаимосвязаны и влияют на общий уровень экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: составляющие экономической безопасности предприятия, элементы экономической безопасности, финансовая безопасность предприятия.

RESEARCH OF FUNCTIONAL COMPOSITIVE ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

In this work the functional components of the economic security of the enterprise are investigated. The main place in the system of economic security of the company belongs to financial security. Important elements of the company's economic security are: market, personnel, technical, technological, environmental, legal, informational, military, intellectual, industrial, resource, social, political, energy, technological, innovative, interface, investment. All elements of economic security are interconnected in the system and affect the overall level of economic security of the enterprise.

Key words: enterprises, components of economic security of the enterprise, economic security, financial security of the enterprise.

Петрик І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування,
ПВНЗ «Львівський університет бізнесу і права»

СТРАТЕГІЧНІ МАНЕВРИ ГНУЧКОСТІ МЕРЕЖІ ПОСТАВОК ПІД ЧАС ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ

Досліджено умови гнучкості аутсорсингу мережі поставок. Встановлено основні складники гнучкого договору аутсорсингу. Виділено основні функціональні аспекти програмного забезпечення в аутсорсингу мережі поставок. Проаналізовано значення витрат та людських ресурсів у гнучкості мережі поставок. Установлено основні стратегічні маневри гнучкості аутсорсингу мережі поставок. Виділено основні аспекти гнучкості аутсорсингу, що застосовуються чи не застосовуються в кожному конкретному маневрі.

Ключові слова: аутсорсинг, угода, програмне забезпечення, витрати, стратегічні маневри.

Вступ та постановка проблеми. Гнучкість мережі поставок полягає у тому, що послуги можуть бути використані тоді, коли вони потрібні. Це особливо помітно в ситуації з використанням аутсорсингових процесів. Гнучкість мережі поставок із застосуванням аутсорсингу дає змогу адекватно реагувати на поточні проблеми в мережі та збільшити інтенсивність заходів, коли вони є необхідними, і позбутися їх, коли немає потреби. Розглядаючи питання впровадження аутсорсингу в компанію, необхідно враховувати не тільки фізичні витрати (і заощадження), а й додаткові переваги від такої співпраці: економія часу, доступ до знань і безпосередньо гнучкість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання гнучкості аутсорсингу мережі поставок досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені: Є.В. Крикавський [1; 6], О.А. Похильченко [2], М.А. Окландер [3], А.О. Старостина [4], О.С. Шандрівська [5], Л.М. Малярець [7], J. Witkowski [8] та ін. Проте доцільний вибір стратегічних маневрів під час вибору аутсорсера ще має багато недосліджених аспектів.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити основні стратегічні маневри під час вибору аутсорсингу мережі поставок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно гнучкість аутсорсингу управляється, перш за все, шляхом ретельного укладання контрактів, оскільки керівництву часто рекомендується складати короткострокові контракти для контролю над очікуваними змінами. Посилаються на поняття контрактної гнучкості, вказується, якою мірою у контракті містяться механізми двостороннього врегулювання, які дають змогу постійно адаптуватися до мінливих обставин. Такий договір, як правило, характеризується змінною вартістю, короткою тривалістю контракту, модульною контрактною структурою, переговорами про перегляд угоди, передчасними умовами припинення та інно-

ваційними стимулами (табл. 1). Успішні переговори щодо більш всеосяжних положень про гнучкість у таких контрактах мають поліпшити гнучкість аутсорсингу [1, с. 123–130].

Однак, ураховуючи статичний характер договорів, існують обмеження щодо їх використання як єдиного засобу для досягнення гнучкості. Частково це пов'язано з проблемою неповного укладання контрактів, неможливістю передбачати всі мінливі умови через обмежену раціональність. У середовищі, що постійно розвивається і повне непередбачених обставин, вартість створення контрактів є надзвичайно високою, якщо не неможливою. Консультаційні звіти зазвичай показують, що підготовка контрактів та переговори становлять значну частину часу та зусиль, які вкладаються в аутсорсинг. Навіть тоді їхня ефективність є сумнівною, оскільки умови звичайного договору аутсорсингу від 5 до 10 років часто не можуть відповісти на динамічне бізнес-середовище. Багато договорів щодо аутсорсингу слід переглянути, оскільки вони не можуть забезпечити екологічну невизначеність. Добре зібраний контракт може розглядати лише передбачувану гнучкість, необхідну на момент укладення контракту, але не передбачуваний динамізм бізнесу, який виникає згодом [2, с. 105–118].

Ця проблема є ще більш важливою в контексті аутсорсингу бізнес-процесів, оскільки такі процедури мають значно більше складності та невизначеності. Ці бізнес-процеси часто є критичними і тісно пов'язані з іншими організаційними процесами. Їх складність виникає з одночасного аутсорсингу технологічного, робочого та людського ресурсів. Системи в бізнес-процесах також вимагають, щоб фірма ретельно збалансовувала індивідуальний процес для задоволення специфічних організаційних потреб за допомогою стандартизованого процесу доставки, який через масштабні проблеми робить постачальників

Гнучке договірне забезпечення в аутсорсингу

Договірне положення	Пункт	Опис
Механізм налаштування	Ціноутворення	Оригінальна вартість контракту може бути змінена через механізм ескалації (депозитивний аналіз, індексування, відкрите ціноутворення тощо).
	Повторні переговори	Положення про переговори дають змогу змінити деякі аспекти контракту протягом строку дії договору.
	Тривалість договору	Сторони можуть вибрати короткий або довгий час дії договору. Короткі контракти є більш гнучкими.
	Раннє припинення дії договору	Застереження, що дозволяє дострокове припинення дії договору, зазвичай викликане встановленими ситуаціями.
	Вирішення суперечок	У разі виникнення суперечок сторони можуть звернутися до суду або вирішити їх самостійно. Самостійне вирішення є більш гнучким.
Модульна структура договору	Відокремлені умови договору	Модульний контракт включає сукупність компонентів (стратегічні об'єктивні вирази, механізми безперервного вдосконалення), прикріплених до стандартного набору основних умов.

Джерело: власне опрацювання на основі [1, с. 123–130; 8, с. 69–75]

більш ефективними. У деяких випадках аутсорсингові послуги на офшорах значно підвищують ризики управління та координації внаслідок географічного розподілу та культурних відмінностей. Успішне управління аутсорсингом у сьогоднішніх динамічних умовах може бути складним.

Теорія координації вказує на те, що вільний зв'язок дає змогу більш ефективно керувати взаємозв'язками між організаціями та всередині організацій, підтримуючи зміни. Для мінімізації налаштування ця аргументація аналогічна заохоченню прийняття пакетного програмного забезпечення (наприклад, ERP, CRM), щоб зменшити потенційні проблеми під час подальшого технічного обслуговування та вдосконалення. Дотримання стандартних положень постачальника дає змогу підприємству використати ефект масштабу постачальника, а також його масштабність та масштабованість, що підвищує надійність. Мінімальна настройка також спрощує зусилля, пов'язані з модифікацією, у відносинах з аутсорсингом. Продавцю потрібно лише внести необхідні зміни на основі наявних технічних платформ, не розуміючи і не відстежуючи унікальні вимоги організації та специфіку минулого налаштування. Істотна настройка також створює залежні відносини, що дає змогу продавцю провести організацію економічних змін у майбутніх переговорах. Унаслідок цього здатність підприємства вийти з аутсорсингу зменшується, оскільки передчасне припинення такої ситуації стає економічно небажаним через високі витрати на зміни [3, с. 125–134].

Аналогічно висока зрілість процесів полегшує управління гнучкістю в аутсорсингових відносинах. Зрілий процес з установленою практикою та параметризованою дисперсією, як правило, більш стійкий до зовнішніх порушень, оскільки чіткість операційних правил полегшує регулювання, залишаючись оптимальним. Добре усвідомлений процес також легше модифікувати, оскільки постачальник може дізнатися про процесові процедури з меншими труднощами.

Водночас інфраструктура постачальників, яка дуже сумісна, підвищує можливості аутсорсингових відносин, що дає змогу операційним змінам перевищити спроектовану потужність завдяки готовій масштабованості, широкій сумісності та стандартній взаємодії між додатками. Зміна запитів у наявних додатках може оброблятися швидше та легше, полегшуючись через багаторазові та модульні перевірки. Аналогічно очікується, що ефект сумісності для простоти виходу буде позитивним. З'єднання структурованих даних та сумісність системи зменшують витрати на координацію під час обміну інформацією між партнерами. Продавці можуть бути змінені легше, оскільки інтерфейсні зв'язки відновлюються на різних платформах доставки. Інфраструктура взаємодії, яка ґрунтується на загальних технічних стандартах, тим самим поліпшує гнучкість виходу організації. Відкриті системи EDI або XML-схеми обміну даними полегшують координацію, зменшуючи специфіку в сторонніх партнерах та розширюючи кількість доступних постачальників.

Незважаючи на те що попереджувальні маневри з мінімізації параметрів налаштування, підвищення зрілості процесу та використання взаємодії постачальників сприяють підвищенню гнучкості аутсорсингу з погляду надійності, змінності та легкості виходу, вони не сприяють створенню нових можливостей. Виходячи з радикальних або неоднорідних змін, нові можливості – це не просто розширення сервісної лінії, географічні розширення або технологічні вдосконалення в ході існуючого бізнесу, вони істотно відходять від наявної парадигми. Дії та знання, накопичені за допомогою поточних процесів, швидше за все, будуть несуттєвими, і розірвані зв'язки дадуть змогу адаптувати лише контекст поточної системи. Для розроблення нових можливостей потрібна інша форма стратегічного маневру.

Незважаючи на те що укладання контрактів із декількома постачальниками аутсорсингу зменшує

залежність і створює конкуренцію між постачальниками, цей механізм не є невіддільним. Доходи від посилення торгових можливостей у відносинах з аутсорсингом можуть компенсуватися витратами на координацію та проблемами зв'язку, що виникають у результаті управління мережею постачальників. Основним ризиком є труднощі в управлінні роботою та відносинами з декількома постачальниками. Супутня проблема полягає у поширенні підзвітності та відповідальності, особливо якщо субпроцеси дуже взаємозалежні [4, с. 145–150].

З огляду на високі витрати, які зазвичай пов'язані з багаторазовими джерелами постачання, такі маневри, як правило, застосовуються не для звичайних операційних проблем (наприклад, коливання операцій), а лише для забезпечення резервування, якщо виникає потреба у виведенні з аутсорсингу. Ресурси, поширені між кількома постачальниками, зазвичай пасивні, тобто вони недоступні один одному. Такі маневри часто заохочуються організаціями, щоб мінімізувати витрати на зміни.

Подібні аргументи застосовуються для збереження власної компетенції як гарантії захисної гнучкості. Враховуючи високу вартість надмірності, багато підприємств не задіюють незайняті або слабкі ресурси. Одна з ефективних витрат – сегментувати процес у два логічні розділи, залишивши команду власного персоналу для виконання одного розділу під час аутсорсингу іншого. Таке розташування дає змогу організаціям зберігати та постійно будувати експертну оцінку. Крім питань безпеки, основною причиною сегментації процесу є збереження внутрішньої компетенції для підготовки до непередбачених варіантів та навіть зворотного пошуку в разі невиконання постачальниками. Такі ресурси не є активними (наприклад, працівники, як правило, мають інші обов'язки), вони залишаються пасивними, якщо це не є абсолютно необхідним. Вони активуються в крайньому випадку, тому розглядаються як непередбачені заходи для полегшення виходу, але не сприяють надійності, модифікованості або створенню нових можливостей.

Експлуатаційні маневри спрямовані на розвиток здатності підприємства сприймати нестабільність ринку в умовах, що швидко змінюються. Проактивне відстеження в управлінні аутсорсингом – це вміння зберігати пильність, постійно скануючи навколишнє середовище (наприклад, ринок постачальників аутсорсингу та потенційні важелі на нові технології), щоб передбачити необхідність створення нових можливостей. Для цього потрібні сильні управлінські ініціативи, спрямовані на придбання зовнішніх знань, сміливість приймати найкращі практики та готовність експериментувати з новими ідеями.

Оскільки аутсорсинг передбачає багаторазові міжорганізаційні обміни, міцні відносини між підприємством та його постачальником є важливим фактором його здатності адаптуватися. Сильне партнерство має позитивний вплив на здатність організації адаптува-

тися до змін навколишнього середовища або непередбачених проблем. Такі відносини функціонують як рушійна сила, що полегшує миттєву адаптацію. Сильне партнерство зі спільними цілями та взаємною довірою спонукає постачальника до розміщення запитів, що дають змогу впоратися з транзакційними коливаннями, модифікувати існуючі операції та спільно створювати нові можливості, породжені радикальними змінами. Додаткові зусилля «віддавати – брати» розглядаються постачальником як інвестиції для довгострокових виплат, оскільки партнерство з часом зміцнює і зміцнює себе [5, с. 54–59].

Незважаючи на те що партнерство сприяє підвищенню гнучкості використання аутсорсингу в традиційному розумінні соціального капіталу, вбудовані взаємні зобов'язання з однорідного партнерства також можуть стати відповідальністю, що перешкоджає можливості підприємства реалізувати нові можливості за межами відносин. Очікування неперервності, яке супроводжує партнерство, як правило, зводить до мінімуму мотивацію або підготовку партій до виходу з аутсорсингу. Таким чином, ми стверджуємо, що сильне партнерство як корективний маневр посилює зовнішню гнучкість у плані надійності, модифікованості та нових можливостей, але гальмує легкість виходу.

Далі наведено пропозиції стратегічних маневрів та різних аспектів гнучкості аутсорсингу, що застосовуються чи не застосовуються в кожному конкретному випадку.

1. Модифікованість. Застосовуються:

Поліпшення процесу зрілості:

- добре документовані та кодифіковані процедури спрощують обмін знаннями між сторонами;
- раціоналізація процесу, стандартизація та консолідація сприяють модифікації надання послуг.

Мінімізація налаштувань:

- стандартизація процесу зменшує необхідність обміну знаннями в модифікації;
- стандартизація процесу змінює поведінку споживачів, для забезпечення пристосування підприємства до специфіки процесу [7, с. 78–87].

Використання взаємозв'язку між постачальниками:

- загальна інформаційна платформа та інтерфейс спрощують обмін знаннями між сторонами;
- багаторазові та модульні перебудови дають змогу локалізувати переналаштування та полегшити функціональні надбудови.

Підтримка якості партнерства: бажання розмістити запити на модифікації на основі спільних цілей та взаємної довіри.

Не застосовуються:

Збереження внутрішньої компетентності: враховуючи високу вартість спеціальної надмірності, власна компетенція є пасивним ресурсом для модифікації служби. Це спрацьовує лише в екстремальних умовах виходу з аутсорсингу.

Практика багаторазового пошуку: ресурси кількох постачальників пасивні і недоступні один

одному для модифікації служб через високі витрати на координацію.

2. Надійність. Застосовуються:

Поліпшення процесу зрілості:

- окреслення параметрів процесу забезпечує легку масштабованість;
- чітко визначений процес полегшує планове коригування та передачу знань.

Мінімізація налаштувань:

- стандартний процес дає змогу підприємству використати економіку постачальника за масштабами;
- стандартний процес зменшує умовну поведінку споживачів, щоб забезпечити пристосування підприємства до специфіки процесу.

Використання взаємозв'язку між постачальниками:

- загальна інформаційна платформа та інтерфейс зменшують витрати на взаємозалежність та координацію;
- ширша сумісність і підключення до платформи дають змогу підвищити технологічність та адаптивність [8, с. 69–75].

Підтримка якості партнерства: готовність адаптувати операційні коливання або транзакційні варіації на основі спільних цілей та взаємної довіри.

Не застосовуються:

Збереження внутрішньої компетентності: враховуючи високу вартість спеціального резервування, власна компетенція є пасивним ресурсом для операційних коливань. Це спрацьовує лише в екстремальних умовах виходу з аутсорсингу.

Практика багаторазового пошуку: ресурси кількох постачальників є пасивними та недоступні один одному для операційних коливань через високі витрати на координацію.

3. Нова можливість. Застосовуються:

Підтримка якості партнерства: готовність приймати запити щодо нових можливостей на основі спільних цілей та взаємної довіри.

Не застосовуються:

Поліпшення процесу зрілості:

- накопичені процедури накладають інерцію знань на процес зміни;
- знання про зрілий процес не має значення для нового інноваційного або нестандартного мислення в розвитку компетентності.

Мінімізація налаштувань: стандартний процес не має відношення до нового інноваційного або нестандартного мислення в розвитку компетентності.

Використання взаємозв'язку між постачальниками: взаємодоповнюваність постачальників не має значення для нового інноваційного або нестандартного мислення в розвитку компетентності.

Збереження внутрішньої компетентності: враховуючи високу вартість спеціального резервування, власна компетенція є пасивним ресурсом для зменшення компетенцій інновацій або створення нових можливостей. Це спрацьовує лише в екстремальних умовах виходу з аутсорсингу.

Практика багаторазового пошуку: ресурси кількох постачальників є пасивними і недоступні один одному для зниження значення інновацій або створення нових можливостей через високі витрати на координацію.

4. Легкість виходу. Застосовуються:

Поліпшення процесу зрілості:

- чітко визначений інтерфейс процесу забезпечує вільне поєднання з оператором постачальника;
- простота передачі знань дає змогу швидко включати та відключати мережу в разі несприятливого розвитку.

Мінімізація налаштувань:

- стандартний процес зменшує витрати на зміни і прискорює процес переходу;
- стандартний процес зменшує поведінку споживачів, щоб забезпечити пристосування підприємства до специфіки процесу.

Використання взаємозв'язку між постачальниками: спільна інформаційна платформа та інтерфейс знижують специфіку партнерів з аутсорсингу та розширюють обсяг доступних постачальників.

Збереження внутрішньої компетентності: внутрішня компетенція створює буферний механізм для зменшення залежності, тобто полегшує вихід у разі невиконання постачальниками.

Практика багаторазового пошуку:

- багато джерел пом'якшують ресурсну залежність від одного постачальника і зменшують небезпеку блокування;
- конкурентні знання, отримані від багатьох джерел поставок, забезпечують можливість ведення переговорів.

Не застосовуються:

Підтримка якості партнерства:

- реляційні інвестиції призводять до очікування безперервності бізнесу, зменшення стимулів для виходу;
- соціальна вбудованість збільшує витрати на зміни і заважає сторонам вийти.

Менеджери багатьох компаній усвідомлюють, що звичайний стратегічний підхід до роботи в мережі поставок є недосконалим і потребує змін, які не всі можуть забезпечити самостійно, але це можливо з допомогою аутсорсингу.

Висновки. Аутсорсинг може надати компаніям більшу гнучкість у мережі поставок. Багато галузей мають змінні вимоги, і задоволення цих вимог може бути складним. З іншого боку, невиконання вимог може бути дуже дорого коштувати компаніям. Приймаючи умови аутсорсера та використовуючи роботу його спеціалістів, компанія здатна впоратися зі зміною сезонних і циклічних вимог, зберігаючи низькі, передбачувані та ефективні витрати на робочу силу.

Зменшення вимог до навчання. Малим або середнім компаніям важко навчитися та наймати на роботу нових працівників. Навчання співробітників може бути надзвичайно трудомістким та ризикованим, особливо коли галузь постійно розвивається. Крім того, існує час адап-

тації, під час якого роботодавець не матиме повного потенціалу працівників, доки отримані знання не будуть повністю інтегровані в робочому процесі. Наймаючи професійних тренерів, компанія може заощадити час і зусилля на тренінгах, а також зможе побачити швидкий результат від своїх інвестицій у аутсорсинг.

Отримання найкращих експертів. Угода з аутсорсером – це чудова стратегія для компанії, яка потребує

дуже специфічних знань для конкретного проекту. Компанія може не мати внутрішніх ресурсів або мати потребу в тому, щоб підтримувати найкращого фахівця на повній основі. Залучення аутсорсерів дає змогу мати найкращий досвід, а також використовувати кращі практики. Ще одна перевага полягає у тому, що ці навички можуть бути передані постійним працівникам компанії.

Список літератури:

1. Крикавський Є.В., Похильченко О.А. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності дерево-обробних підприємств: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2012. 352 с.
2. Krykavskyy Y., Pokhylchenko E. In search of ways for the improvement of the existing supply chains. Current problems in management. University of Bielsko-Biala Press. Wydawnictwo Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej. 2017. P. 105–118
3. Oklander M., Yashkin D. Methodological approaches to logistic risk assessment. Innovativeness and entrepreneurship: monograph; edited by Ewa Bojar and Korneliusz Pylak. Lublin: Politechnika Lubelska, 2014. P. 125–134.
4. Старостина А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. К.; М.; СПб.: Вільямс, 2016. 262 с.
5. Логістичний менеджмент: практикум / О.Є Шандрівська, В.В. Куязк, Н.І. Хтей; за наук. ред. Є.В. Крикавського; Нац. ун-т. «Львів. політехніка». Львів: Львів. політехніка, 2014. 191 с.
6. Маркетингові дослідження / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока. Львів: Інтеллект-Захід, 2014. 288 с.
7. Малярець Л.М., Матвієнко-Біляєва Г.Л. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ, 2015. 227 с.
8. Witkowski J. Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa, 2010. S. 69–75.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МАНЕВРЫ ГИБКОСТИ СЕТИ ПОСТАВОК ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ АУТСОРСИНГА

Исследованы условия гибкости аутсорсинга сети поставок. Установлены основные составляющие гибкого договора аутсорсинга. Выделены основные функциональные аспекты программного обеспечения в аутсорсинге сети поставок. Проанализировано значение расходов и человеческих ресурсов в гибкости сети поставок. Установлены основные стратегические маневры гибкости аутсорсинга сети поставок. Выделены основные аспекты гибкости аутсорсинга, которые применяются или не применяются в каждом конкретном маневре.

Ключевые слова: аутсорсинг, договор, программное обеспечение, расходы, стратегические маневры.

STRATEGIC MANEUVERS OF FLEXIBILITY OF SUPPLY CHAIN UNDER THE USE OF OUTSOURCING

The conditions of the outsourcing of the supply chain are investigated. The basic components of a flexible outsourcing contract are established. The main functional aspects of software in the outsourcing of the supply chain are highlighted. The value of costs and human resources in the supply chain flexibility is analyzed. The main strategic maneuvers of supply outsourcing flexibility are established. The main aspects of outsourcing flexibility that are used or not applied in each particular maneuver are highlighted.

Key words: outsourcing, transaction, software, costs, strategic maneuvers.

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.341.1:(061.1ЄС)

Полякова Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН – ЧЛЕНІВ ЄС

Статтю присвячено вивченню базових засад формування та розвитку регіональної інноваційної політики країн ЄС. Визначено пріоритетні напрями регіональної інноваційної політики. Висвітлено підходи до формування інноваційної інфраструктури. Узагальнено домінуючі характеристики інноваційних систем країн – членів ЄС.

Ключові слова: інноваційна політика, регіональна політика, регіональні інноваційні стратегії, розумна спеціалізація, інноваційна інфраструктура.

Постановка проблеми. В умовах глобальних викликів у країнах – членах ЄС втілюється концепція інноваційної діяльності, яка формується під дією чинників внутрішнього та зовнішнього походження, охоплює інноваційні системи різних рівнів управління, базується на організаційно-правовій, інституціональній, фінансовій та інформаційній компонентах. Реалізація стратегічних і тактичних принципів інноваційної політики відбувається в межах рамкових програм. Чинна сьогодні програма «Горизонт-2020» спрямована на зміцнення лідерських позицій ЄС, перетворення регіону на середовище, сприятливе для залучення інвестицій в інноваційні розробки та технології, створення безпечного для проживання суспільства, налагодження коопераційних зв'язків між країнами. Водночас інноваційна діяльність залишається важливим об'єктом регіональної політики європейських країн. Країни – члени ЄС на локальному рівні визначають пріоритети інноваційно-інвестиційного розвитку, підготовки та перепідготовки кваліфікованих кадрів, підвищення інноваційної грамотності, заснування консультаційних інституцій тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та розвитку регіональної інноваційної політики країн – членів ЄС плідно досліджуються вітчизняними та іноземними науковцями. Так, детального висвітлення набули аспекти, пов'язані з виявленням домінуючих характеристик інноваційної політики ЄС, дослідженням інституціонального базису інноваційної діяльності, аналізом регіональної специфіки формування стратегій інноваційного розвитку. Дослі-

джуваній тематиці присвятили свої праці Г. Андрощук, А. Мельник, Я. Пика, К. Січкаренко, Т. Стройко, Л. Федулова, В. Чужиков та ін.

Метою статті є з'ясування базових засад формування регіональної інноваційної політики країн – членів ЄС для подальшого пошуку шляхів адаптації позитивного досвіду у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу. Новітні проблеми розвитку ЄС актуалізують застосування механізмів так званого «нового регіоналізму», що спрямовується на підтримку конкурентоспроможності регіонів. За цих умов регіональна політика розглядається не лише як спосіб усунення регіональних диспропорцій, а й як конкурентна політика та всеосяжна стратегія розвитку, що передбачає створення умов для регіонів повністю реалізувати наявний потенціал та здобути конкурентні переваги [1, с. 80].

Регіони перетворюються на важливі центри економічного життя, які прагнуть конкурувати на рівні з державами. Еволюція європейської регіональної політики демонструє двоякий розвиток: з одного боку – поступову трансформацію, а з іншого – радикальні зміни. Основними засадами сучасної політики є такі: формування конкурентних переваг відносно інших країн та їх об'єднань; солідарність країн із різним рівнем розвитку; зосередження на ефективному пошуку й використанні ресурсів для побудови нових конкурентних переваг на інтеграційній основі, зважаючи на безальтернативність інноваційної моделі розвитку [2, с. 197].

Основні пріоритетні напрями розвитку регіональної політики ЄС окреслені у «Стратегії-2020» (табл. 1).

Пріоритетні напрями розвитку регіональної політики ЄС

Напря́м	Проекти	Призначення
1. Розвиток місцевої економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях	1. Інноваційний союз 2. Рух молоді 3. План розвитку цифрових технологій в Європі	Сприяння впровадженню інноваційних ідей у товарах і послугах для сталого економічного зростання та створення нових робочих місць, посилення результативності освітніх програм і залучення молоді на ринок праці, використання потенціалу інформації та комунікаційних технологій, підтримка молодих підприємців і фрилансерів
2. Створення місцевої економіки, що ґрунтується на раціональному використанні ресурсів, захисті екології та підтримці конкуренції	1. Доцільне використання ресурсів в Європі 2. Індустріальна політика, спрямована на глобалізацію	Сприяння проведенню модернізації транспортного сектору, розвитку малого і середнього бізнесу, розумному використанню енергоджерел тощо
3. Сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної злагоди	1. План розвитку нових навичок і збільшення кількості робочих місць 2. Європейська політика проти бідності	Модернізація ринку праці, збільшення можливостей працевлаштування. Сприяння досягненням у сфері економічного розвитку та зайнятості населення, зниження рівня бідності на регіональному рівні

Джерело: складено за [3, с. 98]

Про закріплення оновлених положень європейської інноваційної регіональної політики свідчать прийняті принципи Європейської Комісії, опубліковані в 2011 р. Генеральною дирекцією з регіональної політики у межах ініціативи Smart Platform Specialisation, де визначається регіональна стратегія розумної спеціалізації, що означає ідентифікацію унікальних характеристик і активів кожної країни та регіону для розвитку конкурентних переваг або концентрації ресурсів навколо ідеї конструктивної реалізації цілей [4]. Оновлені регіональні інноваційні стратегії повинні базуватися на таких засадах, як [5, с. 43]: вибір (choices) – визначення певної кількості інвестиційних пріоритетів з урахуванням підприємницького потенціалу та пріоритетних напрямів спеціалізації; конкурентні переваги (competitive advantage) – врахування поточної економічної спеціалізації регіону та мобілізація інтелектуального потенціалу завдяки поєднанню потреб і можливостей сектору досліджень, розвитку промисловості та бізнесу; критична маса (critical mass) – розвиток кластерів світового рівня та створення умов для встановлення міжсекторних зв'язків, що активізують диверсифікаційні процеси в умовах участі в міжрегіональних мережах; колективне керівництво (collaborative leadership) – включення до інноваційних процесів навчальних закладів, компаній і державних органів, користувачів інновацій.

Асоційоване членство України у Рамковій програмі ЄС із досліджень та інновацій «Горизонт-2020» (2014–2020 рр.) надає можливості вітчизняним суб'єктам отримати рівноправний з європейськими партнерами статус та взяти участь у реалізації пріоритетних проектів. Програма сконцентрована на досягненні трьох головних завдань: зробити Європу привабливим простором для провідних науковців; сприяти розвитку інноваційності та конкурентоспро-

можності промисловості й бізнесу; вирішувати актуальні завдання сучасного європейського суспільства на наукових засадах.

За стратегію прийняття рішень у сфері інновацій та розробок в Євросоюзі відповідає Генеральний директор Європейської Комісії з питань досліджень та інновацій, до основних завдань якого належать [6, с. 91]: розроблення базових принципів політики ЄС у сфері наукових досліджень і технологічного розвитку; сприяння забезпеченню міжнародної конкурентоспроможності промисловості; координація європейської науково-дослідної діяльності; підтримка політики ЄС у сфері охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я, енергетики та регіонального розвитку.

Свого практичного втілення рішення щодо підвищення результативності інноваційної діяльності знаходять на регіональному рівні ЄС. Так, європейський дослідницький простір розвивається завдяки обміну стратегіями, практичним знанням, а також установленню взаємозв'язку між стратегіями для забезпечення соціальної безпеки дослідників, стимулюванню приватних досліджень та інновацій, наукової співпраці з третіми країнами на національному та регіональному рівнях. На європейському рівні формування регіональних інноваційних систем у цілому спрямоване на усунення недоліків централізації управління. Досвід ЄС полягає у формуванні інноваційної системи як сукупності регіональних інноваційних систем, координація роботи над якими здійснюється наднаціональними та національними органами управління.

У дослідженнях вітчизняних авторів містяться узагальнення основних засад законодавчої бази, яка регулює сферу інноваційної політики ЄС, що дає змогу розглянути принципи [7, с. 289]:

– трьохрівневого управління регіональною інноваційною політикою, що розкривається у такому: надна-

ціональний рівень – реалізація функцій пом'якшення диспропорцій технологічного регіонального розвитку; національний рівень – вирішення питань, пов'язаних із діяльністю університетів, спеціалізованих науково-дослідницьких організацій, фінансуванню досліджень, підготовкою наукових кадрів, проведенням фундаментальних досліджень; регіональний рівень – розбудова інноваційної інфраструктури, формування кластерних форм організації інноваційного бізнесу;

– міжсекторності інноваційної політики, сутність якої полягає у створенні рівноправного партнерства державної влади, бізнесу та інституцій знань;

– системності, коли інноваційна політика набуває горизонтального характеру, тобто стосується усіх сфер, які впливають на інновації;

– унікальності, тобто відсутності єдиного підходу до формування інноваційної політики країн та регіонів.

Аналіз, оцінка та поширення інформації про інновації втілюються завдяки реалізації таких заходів: розповсюдження успішних прикладів інноваційної політики; публікація даних про стан науки, техніки, інноваційну активність компаній та інноваційне середовище; спеціальні обстеження важливих аспектів інноваційної політики; діяльність електронної служби інформації ЄС.

Серед діючих методів формування інноваційної інфраструктури в країнах – членах ЄС виділяють такі [8]: розвиток технологічного прогнозування та технологічного аудиту (Нідерланди, Швеція, Великобританія); підтримка посередницьких мереж і структур (Австрія, Данія, Нідерланди, Великобританія); забезпечення платформ для конструктивного діалогу (Австрія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Великобританія); розвиток мережевої кооперації (Бельгія, Фінляндія, Нідерланди, Великобританія); кооперація дослідних промислових центрів (Фінляндія, Іспанія, Швеція) тощо.

Важливим інституціональним аспектом інноваційного розвитку є мережева взаємодія між компонентами інноваційної інфраструктури. Концепції їх побудови є різноманітними: (1) мережі кооперації в науково-дослідній сфері для вирішення наявних проблем і розробки новітніх технологій; (2) мережі трансферу технологій і компетенцій – для передачі технічної інформації між організаціями, що здійснюють НДДКР, та підприємствами виробничої сфери. Країни ЄС ініціювали програми розвитку інноваційних мереж, які стосувалися окремих галузей, регіонів або малих та середніх підприємств [9, с. 21]. Серед найбільш вагомих виділяють: IRE (Інноваційні регіони Європи), IRC (Центри з трансферу технологій), EBN (бізнес-інноваційні центри), EIC (європейські інноваційні центри), EEN (підтримка бізнесу та інновацій).

Важливо визначити, що інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності в ЄС передусім орієнтується на результат, чому сприяють розгалужена система міжнародних ділових інноваційних центрів, які надають послуги із супроводу інноваційних проектів, та мережа міжнародних центрів науки й високих тех-

нологій, що координують роботу над інноваційними проектами [10, с. 43]. Досвід країн – членів ЄС також показує перенесення акцентів у регулюванні регіонального розвитку з фінансового або технічного сприяння регіонам на формування засобів досягнення високого рівня конкурентоспроможності. У більшості країн – членів ЄС в основу управління інноваційним розвитком покладено тісну взаємодію органів державної та регіональної влади. На нашу думку, до системних характеристик регіональної інноваційної політики ЄС належать гнучкість та оперативність реагування на зовнішні виклики, зорієнтованість на досягнення стратегічних цілей і вирішення операційних завдань.

Виокремлюються загальні тенденції фінансування інноваційної діяльності в країнах – членах ЄС: зростання обсягів державних витрат на наукову та інноваційну діяльність; розподіл джерел фінансування згідно з напрямками: фундаментальні – за рахунок держави, прикладні – за рахунок позабюджетних фондів; цільове закріплення пільг за конкретними інноваційними проектами; застосування фінансових стимулів для суб'єктів інноваційного попиту та інноваційної пропозиції для поглиблення співробітництва. Для реалізації регіональної політики на загальноєвропейському рівні існує три основних джерела фінансування [11]: Фонд європейського регіонального розвитку, зосереджений на ініціативах, пов'язаних з економічним зростанням, зайнятістю і конкурентоспроможністю, включаючи інвестиції в інфраструктуру; Фонд наближення, який концентрується на транспортній та екологічній інфраструктурі, включаючи відновлювальні джерела енергії; Європейський соціальний фонд, що спеціалізується на фінансуванні інвестицій у людський капітал у сфері освіти та професійної підготовки.

Національну інноваційну систему країн – членів ЄС відрізняє регіональна специфіка, домінантними характеристиками інноваційних систем є такі:

– завершений і досконалий інституціональний базис інноваційної політики та механізмів її реалізації, розвинена мережа наднаціональних і національних організацій, наявність загальноєвропейських програм та проектів;

– визначення базових засад розроблення регіональних інноваційних стратегій на основі врахування унікальних характеристик для розвитку конкурентних переваг та досягнення пріоритетних цілей;

– мобільність наукових кадрів для створення пропозицій висококваліфікованих спеціалістів;

– пристосування інноваційної діяльності та патентної системи до потреб малого і середнього підприємства, цільова орієнтація пільгового оподаткування інноваційної діяльності;

– врахування локальної специфіки в процесі поглиблення співробітництва в галузі науки і техніки між науково-дослідницькими центрами, навчальними закладами та бізнес-структурами;

– узгодженість інноваційної політики з глобальними проблемами у сфері науково-технічної, енергетичної, екологічної, демографічної, продовольчої і загалом національної безпеки.

На європейському рівні відбувається трансформація функціонального призначення регіональної політики, тобто відходу від спрямування на вирівнювання рівнів розвитку регіонів для згладжування диференціації до створення сприятливих умов для саморозвитку, передусім за рахунок інноваційної активності. Вивчення основних механізмів і пріоритетів регіональної та інноваційної політики ЄС має вагоме значення для України. Зокрема, Угодою про асоціацію між Україною та ЄС передбачено, що співробітництво між сторонами спрямовується на сприяння залученню України до європейського дослідницького простору для сприяння розвитку конкурентоспроможної економіки та суспільства, яке базується на знаннях.

Для врахування досвіду європейських країн під час розроблення інноваційної політики нашої країни раціонально доцільне дотримання таких системних принципів і здійснення заходів:

– перенесення акценту інноваційної активності на регіональний рівень для виявлення місцевих проблем і можливостей та концентрації ресурсів для їх розв’язання. Саме на мезорівні доцільно розвивати науково-інноваційну інфраструктуру поширення й ефективного впровадження отриманих результатів інтелектуальної праці;

– створення передумов забезпечення повного циклу комерціалізації вітчизняного інтелектуального капі-

талу, здійснення оперативного моніторингу інноваційних процесів на державному та регіональному рівнях відповідно до європейських стандартів;

– підвищення рівня захисту та фінансування об’єктів інтелектуальної власності, що, своєю чергою, сприятиме мотивації їх створення та практичній реалізації;

– розширення участі вітчизняних підприємств у міжнародному науково-технічному обміні, особливо з країнами ЄС.

Висновки. Інноваційна політика ЄС трансформується під впливом нового регіоналізму, що спрямовується на підтримку конкурентоспроможності регіонів та відповідає системній моделі інновацій із визначеними стратегічними орієнтирами. Одним із пріоритетних напрямів розвитку регіональної політики ЄС є розвиток місцевої економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях. Оновлення концепції інноваційного розвитку ЄС зумовлене необхідністю відповідати на глобальні виклики, підвищення рівня фінансування, розвиток коопераційних зв’язків між країнами, вдосконалення інституціонального забезпечення. Для реалізації зазначених завдань сформована «Рамкова програма «Горизонт-2020». Інноваційна політика ЄС передбачає формування розумної спеціалізації регіонів, що розкривається у поєднанні інновацій та специфічних переваг регіональної економіки. Регіональні стратегії країн – членів ЄС базуються на основних положеннях програмних документів ЄС з регулювання інноваційної діяльності та враховують особливості розвитку територій.

Список літератури:

1. Механізми реалізації регіональної структурної політики: монографія / А.Ф. Мельник, Л.А. Лаврів, А.Ю. Васіна та ін.; за заг. ред. А.Ф. Мельник. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 343 с.
2. Пода А. Аналіз регіональної політики ЄС та проблеми імплементації позитивного досвіду в Україні. Європейська інтеграція: досвід Польщі та України: колективна монографія; за ред. Н.В. Павліхи. Луцьк – Люблін: Drukarnia Kolor Lublin, 2013. С. 196–203.
3. Регіональна політика Європейського Союзу: підручник / За ред. В. Чужикова. К.: УНЕУ, 2016. 495 с.
4. Бжуска Я., Пика Я. Розумна спеціалізація регіону. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25853/1/65-362-366.pdf>.
5. Пика Я., Янішевські А. Smart specialisation у регіональних інноваційних екосистемах. Журнал європейської економіки. 2014. № 1. С. 32–50.
6. Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку: світовий та вітчизняний досвід: монографія / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Н.В. Березняк, О.В. Рудка. К.: УкрІНТЕІ, 2015. 239 с.
7. Єрмакова О.А. Інституційні важелі вдосконалення регіональної інноваційної політики України в контексті глобальних викликів: монографія. Одеса: УПРЕЕД НАНУ, 2017. 394 с.
8. Стройко Т.В., Рехтета І.І. Функціонування інноваційної інфраструктури: європейський досвід та уроки для України. URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/24_10.pdf.
9. Січкаренко К. Мережевий принцип організації інноваційної інфраструктури. Економіст. 2012. № 1. С. 20–23.
10. Федулова Л.І., Андрощук Г.О. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу: виклики для України. Проблеми науки. 2014. № 7–8. С. 40–46.
11. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕС

Статья посвящена изучению базовых принципов формирования и развития региональной инновационной политики стран ЕС. Определены приоритетные направления региональной инновационной политики. Освещены подходы к формированию инновационной инфраструктуры. Обобщены доминантные характеристики инновационных систем стран – членов ЕС.

Ключевые слова: инновационная политика, региональная политика, региональные инновационные стратегии, разумная специализация, инновационная инфраструктура.

BASES OF FORMING REGIONAL INNOVATION POLICY OF EU MEMBER STATES

The article is devoted to the study of the basic principles concerning the formation and development of regional innovation policy of the EU countries. Priority directions of regional innovation policy are defined. Approaches to the formation of innovation infrastructure are highlighted. Dominant characteristics of innovation systems of the EU Member States are summarised.

Key words: innovation policy, regional policy, regional innovation strategies, smart specialisation, innovative infrastructure.

5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364.013

Макаренко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний університет

Капліна Є.О.

студентка,
Херсонський державний університет

Олійник Н.М.

кандидат технічних наук, доцент,
Херсонський національний технічний університет

НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЗАХИСТУ СОЦІАЛЬНО НЕЗАХИЩЕНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ

У статті визначено напрями регуляторної діяльності держави у сфері соціально-економічних відносин. Доведено, що визначальну роль у вирішенні завдань соціального захисту населення відіграє прожитковий мінімум, за допомогою якого держава може впливати на розподіл та споживання матеріальних благ і послуг різними верствами населення. Обґрунтовано, що за отримання як грошової допомоги по безробіттю, так і мінімального розміру пенсійного забезпечення їх розмір не дасть змоги розраховуватися за спожиті житлово-комунальні послуги та повноцінно відтворити фізіологічний потенціал особи. Доведено, що наявна система забезпечення та захисту соціально незахищених верств населення не відповідає не лише стандартам провідних країн ЄС, а й не дає змоги особистості підтримувати належний рівень фізіологічної та інтелектуальної активності. Одним з основних наслідків вищезазначеного є зростання кількості зареєстрованих злочинів більш ніж у півтора рази порівняно з 2012 р.

Ключові слова: прожитковий мінімум, соціально незахищені верстви населення, фізіологічне та духовне відтворення, мінімальна заробітна плата, споживчий коштик.

Постановка проблеми. Сучасна система забезпечення та захисту соціально незахищених верств населення фактично розроблялася та реалізовувалася без достатнього наукового обґрунтування в умовах постійних змін рівня цін на основні продовольчу та непродовольчу групи продукції, зниження рівня реальної платоспроможності населення тощо. Зазначене не дало змоги перетворити вітчизняну систему соціального захисту в ефективний інструмент економічної політики та поставило її в один ряд з основними причинами зниження якості життя населення. Виходячи із цього, актуальним завданням стає проведення дослідження особливостей формування прожиткового мінімуму та визначення його обґрунтованості для забезпечення фізіологічних та духовних потреб соціально незахищених верств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей трудової активності населення та розроблення науково обґрунтованої системи забезпечення та захисту соціально незахищених верств населення проводили як фахівці органів державної

влади [7–10], громадських організацій [4; 11], так і представники наукової спільноти: С.М. Бардакова, І.В. Ховрак [1], Б. Єгоров, М. Мардар [2], Л.І. Новосельська, Ю.Ю. Цігуш [5], І.В. Шарапа [12]. Незважаючи на вагомий напружений, залишаються проблеми, що потребують додаткового наукового аналізу, особливо щодо визначення недоліків системи забезпечення та захисту соціально незахищених верств населення.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є визначення недоліків системи забезпечення та захисту соціально незахищених верств населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найголовнішим складником розвитку будь-якої країни є створення належних умов для сталого розвитку економіки та підвищення рівня й якості життя населення. Підвищення якості життя можна досягти шляхом зростання розміру реальних доходів, створення умов для отримання якісної освіти та медичної допомоги, гідного працевлаштування [12, с. 370]. Водночас потрібно розуміти, що цикл трудової активності людини, як і

продукції та підприємства, може опинитися у точці спаду і призвести до втрати робочого місця як унаслідок скорочення, так і враховуючи досягнення граничного віку перебування на визначеній посаді. За відсутності адекватної державної політики захисту соціально незахищених верств населення зазначене може призвести не лише до морального занепаду особистості внаслідок втрати робочого місця й усвідомлення неактуальності раніше здобутих знань та вмінь, а й до суттєвого обмеження споживання продукції та послуг через низький рівень як матеріальної допомоги по безробіттю, так і пенсійного забезпечення зокрема.

Наявність широко розвинутої системи стандартів та гарантій є ознакою соціально спрямованого, демократичного суспільства, здатного створювати та комерціалізувати інновації [1, с. 38]. У сучасних умовах європейського вектору розвитку національної економіки України гостро постає питання виконання та реалізації соціальних нормативів, а не лише їх декларування у нормативно-правових актах. Одним із важливих напрямів регуляторної діяльності держави у сфері соціально-економічних відносин є забезпечення повноцінного рівня якості та добробуту життя населення, а також підвищення його інноваційного потенціалу. Визначальну роль у вирішенні завдань соціального захисту населення відіграє прожитковий мінімум, за допомогою якого держава може впливати на розподіл та споживання матеріальних благ та послуг різними верствами населення.

Відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум» [10], прожитковий мінімум застосовується для: загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм; установлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям із дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат виходячи з вимог Конституції та законів України; визначення права на призначення соціальної допомоги; визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та ін.; установлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян; формування державного та місцевих бюджетів.

Для більш детального дослідження проведемо аналіз динаміки змін обсягів прожиткового мінімуму з 2000 по 2018 р. (табл. 1).

Проведене в табл. 1 дослідження свідчить: за прогнозними розрахунками, загальний розмір прожиткового мінімуму за підсумками 2018 р. становитиме 1 853 грн., що у 6,9 рази більше порівняно з початком 2000 р., середньорічний темп приросту – близько 11,3%. Також установлено, що найбільший ланцюговий темп приросту спостерігався у 2009 р. і становив 31,8%, що пов'язано передусім зі світовою фінансовою кризою та знеціненням національної валюти: у 2009 р.

курс гривні порівняно з долларом США знизився на 37,5%. За аналогічної ситуації падіння курсу гривні порівняно з долларом США у 2014–2017 рр. спостерігається набагато гірша ситуація: гривня знецінилася більше ніж у 3,3 рази, або на 70%, тоді як на початок 2018 р. темп приросту прожиткового мінімуму порівняно з 2014 р. становив лише 44,6%. Зазначене свідчить про суттєве погіршення рівня купівельної платоспроможності населення та зниження можливостей забезпечення належного фізіологічного та духовного відтворення особистості, яка тимчасово безробітна чи знаходиться на заслуженому пенсійному відпочинку.

Вищевказане підтверджується проведенням аналізом соціальної захищеності офіційно зареєстрованих безробітних [3, с. 72], який свідчить, що мінімальні виплати по безробіттю у 2017 р. становили 544 грн. (34% від прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, або 17% розміру мінімальної заробітної плати на даному інтервалі часу) або 1 280 грн. (80% та 40% відповідно) для застрахованих осіб, страховий стаж яких протягом 12 місяців, що передували реєстрації у центрі зайнятості, становив не менше шести місяців. На початок 2018 р. ситуація особливо не змінилася, і, відповідно до Постанови Правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття «Про мінімальний розмір допомоги по безробіттю» від 15 грудня 2017 р. № 149 [9], мінімальний розмір допомоги по безробіттю становить відповідно 544 грн. (32% від прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, або 14,6% розміру мінімальної заробітної плати) та 1 440 грн. (84,7% та 38,7%). І це не враховуючи той факт, що середньомісячна заробітна плата лише у січні-листопаді 2017 р. у цілому по Україні становила 6 953 грн., що вже перевищувало у 4,1 рази рівень прожиткового мінімуму та в 1,9 рази – рівень мінімальної заробітної плати, визначених чинним законодавством на початок 2018 р. [6].

Аналогічна ситуація спостерігається і з виплатою пенсійного забезпечення. Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [7], мінімальний розмір пенсії за віком за наявності у чоловіків 35 років, а у жінок 30 років страхового стажу встановлюється в розмірі прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Станом на 01 січня 2018 р. мінімальний розмір пенсії за віком дорівнює 1 373 грн., що на 19,2% менше загального розміру прожиткового мінімуму. І це не враховуючи той факт, що, на думку аналітиків органів державної влади та місцевого самоврядування, чисельність відповідної групи пенсіонерів становить понад 1 млн. осіб. Зазначене свідчить про наявність значної питомої ваги населення України, яке, проробивши все життя і втративши власне здоров'я, вимушене існувати за копійки на заслуженому відпочинку.

Отже, як за отримання грошової допомоги по безробіттю, так і мінімального розміру пенсійного забезпечення їх розмір не дасть змоги розрахуватися за

Аналіз динаміки змін обсягів прожиткового мінімуму з 2000 по 2018 р.

Період	Загальний розмір прожиткового мінімуму	Ланцюгове відхилення		Базисний темп зростання порівняно з 2000 р.
		абсолютне	відносне	
з 01.01.2000 по 31.12.2000	270	-	-	х
з 01.01.2001 по 31.12.2001	311	41	+15,2%	х
з 01.01.2002 по 31.12.2003	342	31	+10,0%	х
з 01.01.2004 по 31.12.2004	362	20	+5,8%	х
з 01.01.2005 по 31.12.2005	423	61	+16,9%	х
з 01.01.2006 по 31.03.2006	453	30	+7,1%	х
з 01.04.2006 по 30.09.2006	465	12	+2,6%	х
з 01.10.2006 по 31.12.2006	472	7	+1,5%	х
з 01.01.2007 по 31.03.2007	492	20	+4,2%	х
з 01.04.2007 по 30.09.2007	525	33	+6,7%	х
з 01.10.2007 по 31.12.2007	532	7	+1,3%	х
з 01.01.2008 по 31.03.2008	592	60	+11,3%	х
з 01.04.2008 по 30.06.2008	605	13	+2,2%	х
з 01.07.2008 по 30.09.2008	607	2	+0,3%	х
з 01.10.2008 по 31.10.2009	626	19	+3,1%	у 2,3 р.б.
з 01.11.2009 по 31.12.2009	701	75	+12,0%	х
з 01.01.2010 по 31.03.2010	825	124	+17,7%	х
з 01.04.2010 по 30.06.2010	839	14	+1,7%	х
з 01.07.2010 по 30.09.2010	843	4	+0,5%	х
з 01.10.2010 по 30.11.2010	861	18	+2,1%	х
з 01.12.2010 по 31.12.2010	875	14	+1,6%	х
з 01.01.2011 по 31.03.2011	894	19	+2,2%	х
з 01.04.2011 по 30.09.2011	911	17	+1,9%	х
з 01.10.2011 по 30.11.2011	934	23	+2,5%	х
з 01.12.2011 по 31.12.2011	953	19	+2,0%	х
з 01.01.2012 по 31.03.2012	1017	64	+6,7%	х
з 01.04.2012 по 30.06.2012	1037	20	+2,0%	х
з 01.07.2012 по 30.09.2012	1044	7	+0,7%	х
з 01.10.2012 по 30.11.2012	1060	16	+1,5%	х
з 01.12.2012 по 31.12.2012	1095	35	+3,3%	х
з 01.01.2013 по 30.11.2013	1108	13	+1,2%	х
з 01.12.2013 по 31.12.2013	1176	68	+6,1%	х
з 01.01.2014 по 31.12.2014	1176	х	х	у 4,4 р.б.
з 01.01.2015 по 31.08.2015	1176	х	х	х
з 01.09.2015 по 31.12.2015	1330	154	+13,1%	х
з 01.01.2016 по 30.04.2016	1330	х	х	х
з 01.05.2016 по 30.11.2016	1399	69	+5,2%	х
з 01.12.2016 по 31.12.2016	1544	145	+10,4%	х
з 01.01.2017 по 30.04.2017	1544	х	х	у 5,7 р.б.
з 01.05.2017 по 30.11.2017	1624	80	+5,2%	х
з 01.12.2017 по 31.12.2017	1700	76	+4,7%	х
з 01.01.2018 по 30.06.2018	1700	х	х	х
з 01.07.2018 по 30.11.2018	1777	77	+4,5%	х
з 01.12.2018	1853	76	+4,3%	у 6,9 р.б.

Джерело: складено авторами на основі [6; 11]

спожиті житлово-комунальні послуги та повноцінно відтворити фізіологічний потенціал особистості.

Також потрібно враховувати, що в кожній державі сформовано свій порядок формування прожиткового

мінімуму, що відрізняється методами розрахунку, складом та структурою витрат, демографічними та соціальними групами населення, для яких здійснюється встановлення його розміру. У світовій практиці вико-

ристовують декілька варіантів визначення прожиткового мінімуму в державі: нормативний, статистичний, відносний, ресурсний, суб'єктивний та комбінований [1, с. 38]. Найзастосовуванішим на практиці вважається нормативний підхід. Під час його використання за основу для визначення прожиткового мінімуму беруть мінімальний споживчий кошик.

Поняття споживчого кошика існує у багатьох країнах світу. Проте ці «кошики» мають певні особливості. Так, ще в 2013 р. до споживчого кошику громадянина Великобританії було включено електронні книги та цифровий прилад для запису телевізійних програм. В Україні ж, не враховуючи сучасний стан розвитку науково-технічного прогресу, до наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення, затверджених Постановою КМУ від 11 жовтня 2016 р. № 780 [8], навіть не включено витрати на користування мобільним телефоном та Інтернетом, що суттєво стримує розвиток потенціалу соціально незахищених верств населення. До споживчого кошику громадянина Великобританії навіть входять такі пункти, як алкогольні напої та виплата заробітної плати персоналу, відповідальному за ведення домашнього господарства, тобто оплата праці клінінг-менеджерів. Окрім того, у Великобританії проводиться щорічне оновлення споживчого кошику: за останні роки до нього додали різні комп'ютерні ігри, софти та кавові капсули, водночас прибрали DVD- та CD-диски, оскільки вони вже майже не застосовуються і не є необхідними у повсякденному житті.

Заслужують на увагу складники споживчого кошику громадянина Франції. До обов'язкового переліку входять витрати на оплату таксі, сухого корму для домашніх улюбленців, рідке мило та засоби для укладання волосся, послуги перукаря тощо. Також у Франції споживчий кошик із його широким переліком понад 500 найменувань продовольчих товарів, промтоварів і послуг служить для визначення індексу споживчих цін та рівня інфляції, залежно від яких коригується мінімальний розмір оплати праці.

У європейських країнах під час формування споживчого кошика значно більше передбачається витрат на одяг, сферу послуг, відпочинок та культурні розваги. Так, у Великобританії передбачено витрати для купівлі шампанського і смартфонів; у Німеччині – для купівлі

пива, доставки піци; у Франції – для купівлі вина, вечери в ресторані; у Бельгії – для замовлення квітів.

Розмір допомоги по безробіттю та мінімального пенсійного забезпечення в країнах ЄС переважно є більшим за розміри мінімальної заробітної плати. Так, станом на 01 січня 2017 р. найбільша мінімальна зарплата [4] була в Люксембурзі (1 999 євро, або 40,6% від розміру середньомісячної заробітної плати у 2016 р.), Ірландії (1 563 євро, або 52,4%), Нідерландах (1 552 євро, або 38,5%), Бельгії (1 532 євро, або 33,5%), Німеччині (1 498 євро, або 37,7%), Франції (1 480 євро, або 38,6%). В Іспанії мінімальна зарплата становила 826 євро (33,4%), у Словенії – 805 (38,3%), на Мальті – 736 (42,5%), у Греції – 684 (38,6%), у Португалії – 650 євро (40,9%).

Як бачимо, розмір допомоги по безробіттю та мінімального пенсійного забезпечення в країнах ЄС ще за підсумками 2016 р. щонайменше у 12 разів перевищував загальний розмір прожиткового мінімуму в Україні станом на 01 січня 2018 р. Це підтверджується й тим фактом, що у споживчому кошику громадянина України серед побутових приладів передбачено лише холодильник (строк служби – 15 років), телевізор (10 років), пральна машина (14 років), електрична праска (9 років), люстра (25 років), настільна лампа (25 років), годинник (12 років), стаціонарний телефон (20 років). Водночас до споживчого кошику не включено комп'ютер, принтер, сканер, мобільний телефон і т. д. Також виникають питання щодо терміну придатності побутових приладів. У багатьох країнах ЄС до кошику входить зміна транспортного засобу раз на п'ять років. У нашій же країні взагалі немає транспортного засобу у споживчому кошику, а середній строк експлуатації побутових приладів становить близько 16 років.

Аналогічна тенденція простежується й під час проведення дослідження рівнів споживання основних продуктів харчування (табл. 2)

Наведені в табл. 2 дані свідчать, що за всіма нормами споживання основних продуктів харчування Україна суттєво відстає від показників не лише країн ЄС, а й деяких країн пострадянського простору. Виняток становить лише споживання хлібу та молока, що пов'язано передусім з аграрною спрямованістю економіки України. Також необхідно констатувати той факт, що передбачений рівень споживання продукції громадянами України не відповідає нормам споживання, рекомендованим Державним науково-дослідним

Таблиця 2

Рівень споживання основних продуктів харчування

Продукт	Обсяг споживання, г/добу				
	Україна	Німеччина	Польща	Білорусь	Азербайджан
Хліб	276	175	245	320	245
Макарони	10	60	60	18	13
Молоко	342	500	200	180	500
М'ясо	66	100	165	82	80
Риба	35	125	56	43	14

Джерело: складено авторами на основі [1]

центром із проблем гігієни харчування Міністерства охорони здоров'я, а саме: споживчий кошик [8] включає 53 кг м'яса та м'ясопродуктів на рік (яловичина, свинина, субпродукти, птиця, сало, ковбасні вироби), 143,5 кг молока та молокопродуктів, а науково обґрунтовані норми споживання [2, с. 143] вказаних груп продукції становлять 83 кг та 380 кг відповідно.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що система забезпечення та захисту соціально незахищених верств населення в Україні не відповідає не лише стандартам провідних країн ЄС, а й не дає змоги особистості підтримувати належний рівень фізіологічної та інтелектуальної активності, що сут-

тєво знижує її рівень конкурентоспроможності на відповідному сегменті ринку трудових ресурсів. Одним з основних наслідків вищезазначеного є зростання кількості зареєстрованих злочинів більш ніж у півтора рази порівняно з 2012 р.

Заслугує подальшого дослідження вдосконалення системи забезпечення та захисту соціально незахищених верств населення шляхом прив'язування на законодавчому рівні оплати праці працівників державних установ та установ місцевого самоврядування до рівня прожиткового мінімуму, а також удосконалення складників споживчого кошику щонайменше до стандартів країн ЄС, з якими межує Україна.

Список літератури:

1. Бардакова С.М., Ховрак І.В. Прожитковий мінімум як ключовий соціальний норматив. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури. 2015. С. 38–39. URL: <http://lib.lp.edu.ua/bitstream/ntb/31950/1/15-38-39.pdf>.
2. Єгоров Б., Мардар М. Стан харчування населення України. Товари і ринки. 2011. № 1. С. 140–147.
3. Удосконалення системи працевлаштування безробітних осіб як основи підвищення якості життя населення / С.М. Макаренко, Є.О. Капліна, Н.М. Олійник. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 7(193). С. 70–77.
4. Названы минимальные зарплаты в странах ЕС / Рабочий комитет Днепропетровщины. URL: <http://rkd.dp.ua/2017/02/13/nazvani-minimalnyie-zarplatyi-v-stranah-es>.
5. Новосельська Л.І., Цігуш Ю.Ю. Міжнародний досвід розрахунку прожиткового мінімуму. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.4 С. 198–200.
6. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07 грудня 2017 р. № 2246-VIII. URL: zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2246-19.
7. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
8. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2016 р. № 780. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-%D0%BF>.
9. Про мінімальний розмір допомоги по безробіттю: Постанова Правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття від 15 грудня 2017 р. № 149. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1577-17.
10. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15 липня 1999 р. № 966-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
11. Прожиточный минимум в Украине. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/wagemin>.
12. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону / І.В. Шарапа, С.М. Макаренко, Н.М. Олійник. Таврійський науковий вісник. 2011. Вип. 77. С. 369–372.

НЕДОСТАТКИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ЗАЩИТЫ СОЦИАЛЬНО НЕЗАЩИЩЕННЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ

В статье определены направления регуляторной деятельности государства в сфере социально-экономических отношений. Доказано, что определяющую роль в решении задач социальной защиты населения играет прожиточный минимум, с помощью которого государство может влиять на распределение и потребление материальных благ и услуг различными слоями населения. Обосновано, что при получении как пособия по безработице, так и минимального размера пенсионного обеспечения их размер не позволит рассчитаться за потребленные жилищно-коммунальные услуги и полноценно воспроизвести физиологический потенциал человека. Доказано, что действующая система обеспечения и защиты социально незащищенных слоев населения не соответствует не только стандартам ведущих стран ЕС, но и не позволяет личности поддерживать надлежащий уровень физиологической и интеллектуальной активности. Одним из основных последствий вышеупомянутого является рост количества зарегистрированных преступлений более чем в полтора раза по сравнению с 2012 г.

Ключевые слова: прожиточный минимум, социально незащищенные слои населения, физиологическое и духовное воспроизводство, минимальная заработная плата, потребительская корзина.

WEAKNESSES OF THE SYSTEM OF PROVIDING AND PROTECTION OF SOCIALLY VULNERABLE POPULATION

The article defines the directions of state activity in the area of regulation of socio-economic relations. It is stressed that the living wage plays a decisive role in solving the problems of social protection of the population. The state can influence the distribution and consumption of material goods and services by different segments of the population, with the help of the living wage. The author comes to the conclusion that the size of the minimum pension and unemployment benefits will not allow you to pay for consumed housing and communal services and fully recreate the physiological potential of the person. It is reported that the system of the socially vulnerable population does not resemble not only the standards of the leading EU countries, but also does not allow the individual to maintain an appropriate level of physiological and intellectual activity. As a result, we can see an increase in the number of registered crimes more than one and a half times as compared to 2012.

Key words: subsistence minimum, socially unprotected population, physiological and spiritual reproduction, minimum wage, consumer basket.

UDC 33+316.612:314:33

Filon M.M.

Candidate of Economic Sciences,
Lecturer of the Department of Political Science and Law,
South Ukrainian National Pedagogical University named after Ushinsky

Gordeeva M.A.

Student of the Department of Primary Education,
South Ukrainian National Pedagogical University named after Ushinsky

INDEX OF HUMAN DEVELOPMENT AS AN INDICATOR OF SOCIAL AND ECONOMIC STATE OF SOCIETY

The article is devoted to research of the human's development index. In particular, we are talking about the specifics of its calculation, the definition of Ukraine's rating on the HDI indicator at the international level and about the rationale of the necessity for investment in human capital. Since the HDI is a multifactor indicator, we ought to become acquainted with its components. Thus, the article provides information about the significance of the human development index for increasing the population's living standard. The importance of this indicator for the prosperity of the state is also, covered in the work.

Key words: human development index (HDI), gross domestic product (GDP), partial human development index, United Nations Development Program (UNDP), human development indicators.

Formulation of the problem. Human development means much more than the growth or fall of national income. We can talk about creating an environment, in which people can fully fulfill their potential and lead a productive, creative life in accordance with their needs and interests. People are the real wealth of nations. By expanding their choices, people will be able to lead a life that they value. In this way, the development means more than the economic growth. The material values are only a way of expanding the choice for a person. Therefore, the problem of an adequate definition of the human's development level and the social development of the country comes before us. Based on these indicators, it is possible to determine the further vector of social and economic development of the country.

The analysis of recent research and publications. Among the existing indicators for the comparative assessment of poverty, literacy, education, life expectancy and other indicators of the world's countries, there is an integrated index, which is called the Human Development Index (HDI). Indices of human development began to be used in scientific research relatively recently. The scientists focus on separate countries and regions. Generally, the interest to understanding of the theoretical questions of social and economic development has been significantly foregrounded in recent decades. The different aspects of this problem have been reflected in the works of such Ukrainian and Russian scientists as L. I. Abalkin, V. S. Vasilchenko, A. M. Grinenko, O. A. Grishnova, V. I. Guryev, S. P. Erma- kov, L. E. Darsky, V. I. Zhukov, Zh. A. Zayonchkovskaya,

L. P. Kerb, N. D. Kondratiev, L. P. Kurakov, R. M. Shnipper, B.M. Shtulberg and others. The contribution of foreign economists, such as R. L. Acoff, I. Ansoff, R. Aron, K. Bowman, J. Clark, R. Lucas, J. Parkinson, T. Peter, M. Porter, G. Simon, A. A. Thompson, R. Waterman and others is significant. However, the use of the human development index and indicators associated with it is not widespread the analysis of the overall social and economic development of states.

Selection of previously unsettled parts of the general problem. An important part of the general problem is the people's misunderstanding of the meaning and essence of such definition and economic criterion as the index of human development as an indicator of the social and economic state of society; its purpose and importance.

Purpose of the article. The purpose of the work is to determine the essence of human development; the methods of calculating the HDI, and indicators, which are associated with it; the analysis of the world's trends, which are related to the level of human development.

Presenting of the main material. During the XXth century the different methods of studying social development and life of the population were considered. The scientists continue to search for a system of component indices and an integral indicator for assessing the level of development, despite the difficulties in defining the concept and the limits of its realization. Each state and stages of its development is characterized by its unity degree of development of qualitative and quantitative aspects in general and in their components. The approaches to the objective assessment of the urban development level can be considered as studying the possibilities and degree of people's needs satisfaction in the present state of the environment and living conditions which are created for realization of the human abilities. The people's needs for material and spiritual goods are constantly changing and developing, they depend on the social system, the level of education, political, social, economic, environmental and other factors.

The interconnection between the economic growth and human development is traditionally one of the main problem of economical, philosophical, sociological, and many other scientific studies. The concept of human development as a special theoretical system and as a methodology, which is orientated to the governance practice proceeds from the recognition of the reducing social progress impossibility to the monetary income growth or to the material wealth increase. It is based on the principle that the economy exists for the people's development, but not over against, because the people don't exist for the economic development. The central element of the human development concept is labor potential. The purpose of it is a highly developed well-off person, and providing of their wealth is the final and only task of development. The labor potential is not considered a way to achieve the people's welfare, but an integral component of it [1].

The concept of human development was created by UNDP specifically for the tasks of human development on the worldwide scale and the international level. Due to this

fact, the methodology for calculating the UNDP's human development index is based on a minimum set of indicators, following which, it is possible to collect the reliable comparative records in all countries of the world. Each of them is intended to quantify one of the main human development areas. These indicators are periodically revised, improved, etc., but the main measurements of human development have stayed constant since Megneud Desai and Amartya Sen invented the index of human potential (the human development index – HDI), and UNDP included it in its report in 1990 [1]. Thus, they include:

- to live a long and healthy life (the measurement is a longevity);
- to acquire, expand and update the knowledge (the measurement is an education);
- to have access to livelihoods that provide a decent standard of living (the measurement of the material standard of living).

These three measurements are components of the human development index calculation.

The human development index (HDI) is a special collective index, which on the relevant indicators basis, provides a generalizing assessment of human progress. [2]

Having thoroughly pondered upon the issue, we can come to a conclusion that the components of the HDI in complex may be the principles of “unconditional choice”, according to which each person, having the opportunity to choose, definitely will give preference to a longer life, higher levels of education and better knowledge, greater material wealth and better financial security. However, it is clear that, in fact, a person chooses not only the longer life, higher education and more prosperity, but also all the benefits, which are associated with it. For example, higher education means wider opportunities for self-fulfillment, more interesting work, higher status, higher income, etc. Looking at the depth of this statement, a person chooses the most effective ways to fulfill their own needs, on which the motives of the society progress motivation are founded. As the result, three selected UNDP human development measurements reflect a much wider spectrum of human capabilities than it seems at first sight.

The measurement of longevity reflects the people's ability to live a long and healthy life. Although there is no direct link between longevity and the health of the population (for example, the young and healthy people are often killed in military conflicts, and chronically ill patients with the help of medicine live longer), but any continuation of life is generally desirable for people. The value of the life continuation lies in the general conviction that a long life is valuable per se and in view of the various indirect advantages, which are closely connected with a longer life expectancy, for example from the point of having more opportunities to use advantage of education, the high standard of living, etc. The measurement of longevity is an indicator of the average life expectancy since birth. This is one of the most common international statistics indicators. It is calculated almost for all countries of the world

in accordance with the methodology and expressed, as a rule, in years.

Of course, the indicator of education is important not only per se. This human development measurement reflects people's ability to acquire new knowledge and their skills for a full and multifaceted participation in the life of a modern society and making a significant personal contribution to this life. In modern conditions, the education's value is particularly high and it is increasing with the development of scientific and technological revolution and labor intellectualization. The peculiarity of this indicator is that it consists of two components:

- 1) the level of literacy reached by the adult population;
- 2) the total students share in the general population of one age.

In the final analysis, the indicator's defined components of education are taken with weighted coefficients. The construction of this indicator proceeds from the fact that literacy is a necessary prerequisite for education, the first step of learning, and therefore the literacy rate (the proportion of literate people in the total population older than 15 years) may be the most important indicator of this human development measurement, that's why the greater weight (2/3) is given to the level of the adult population literacy. Furthermore, literacy is an important guarantee of the future country's skilled specialists.

In the case of economically developed countries, the level of literacy is only a minimum characteristic of the population's education. Therefore, this indicator in the limits of the same educational measure is supplemented by the indicator of the total share of students (the general gross contingent of pupils, or the education coverage level). This second component of the education level is given less weight (1/3). The collective part of pupils is calculated as the ratio of the people's total number who began to study at all levels (since primary school to postgraduate education) during this year to the total population of the corresponding age. The limits of this age are usually taken from 5 to 24 years, but in a particular case, they may depend on the country [3].

The indicator of the material living standard should reflect the possibility of people's access to material resources, which are necessary for the worthy existence, including conducting of healthy lifestyle, ensuring of the territorial and social mobility, sharing of information and participation in the social activity. Of course, this measurement is the most difficult for rating and interpreting of the human development. UNDP takes notice that the material standard of living (or the personal wealth) only opens the opportunities for the people, but does not determine the using of these opportunities. So, it is just a method, that expands the choices, but not the choice itself.

The material standard of living in the calculation of HDI is characterized by:

- 1) the corrected real (which is calculated on the parity of purchasing power of the national currency);
- 2) the gross domestic product (GDP) per capita.

In this case, more than concerning other human development measurements, the choice of the numerical indi-

cator was determined by the availability of convenient and comparable statistics for practically all of the countries, but not by justification of it as a human development measure [3].

The listed indicators are measured by different units of measurement (by years, by percentages, by dollars), they change unevenly and often differently. Therefore, for the building of general human development index (HDI) the standardization of these indicators is required, it means bringing them to one measure, by which the partial indices of human development are calculated.

The partial human development index is the life expectancy index, the education level index, and the index of the real corrected GDP [2].

The longevity measurement is determined by the indicator of the life expectancy since birth. The average life expectancy since birth characterizes the average life expectancy rate for this year's newborns, provided that during all their lives, the mortality rate at each age will be the same as in their birth year.

The life expectancy index is calculated in order to normalize the average life expectancy since birth. The closer this index to 1, the closer the country to reaching the average life expectancy of a population to 85 years, but this is still just a dream for all countries on Earth.

UNDP takes notice that GDP per capita reflects the real potential of human development least successfully as compared with others four indicators. For at least a partial smoothing of contradictions in per capita GDP as a measurement of human development, the certain methodical techniques are used. Firstly, GDP per capita is converted into international currency (in practice – the US dollar) not by the official exchange rate, but by purchasing power parity, which is determined by the units' numbers of the national currency, needed to purchase a certain "basket" of goods and services, which are similar to that you can buy for 1 dollar in the US. Secondly, for accounting the decreasing utility of the rising income the logarithmic normalization of GDP per decimal logarithm is used. With this calculation, any growing income is discounted, but it has some value, and the decrease of marginal utility is reflected by the specificity of the logarithmic function.

To construct a general index of human development, an aggregation of partial indices of human development, which characterize its main measurements is needed, and it means bringing them together.

In this way, the HDI indicator for each country indicates how much this country should do to achieve certain defined goals like: the average life expectancy of 85 years, the full literacy of the population, the continuous education coverage of young people and the level of average annual income per capita in the amount of 40 thousand dollars by the parity of purchasing power of the national currency. These goals are closer, when the number of HDI is closer to one [2].

Ukraine is one of the few European countries that remain in the group of middle-income countries at the UNDP global rating. For the period since 2000s the

human development index in Ukraine on the basis of the 2009 report has been 0,796 (this is the 85th place in the global ranking of 182 countries). Most of post-socialistic countries of Central and Eastern Europe after the economic crisis of the transition period before 2000s managed not only to restore, but also to improve the number of the human development index. Nowadays, all of them are in the group of countries with a very high level of development. The highest results have been achieved in Slovenia (index 0,929 – 29th place in the ranking) and in the Czech Republic (index 0,903 – 36th place). Among the CIS countries, the group with a high level of human development include Belarus (index 0,86, rank 68th), the Russian Federation (index 0,817, rank 71st) and Kazakhstan (index 0,804, rank 82nd).

The most problematic human development aspect in Ukraine is the low realization level of the person's ability to live a long and healthy life. The expected life expectancy since birth is only 68,2 years – it is the 110th place of 176 countries, which take part in the ranking by this indicator. Worse indicators than in Ukraine are observed only in the Russian Federation (62,2 years), the countries of Central Asia and Africa.

The next pregnable aspect is an insufficient living standard. The GDP per capita in Ukraine (6914 dollars by purchasing power parity) is four to six times lower than the similar indicators of countries with a very high human development level.

Ukraine has got the best positions from all the components of human development in terms of educational qualities: the high literacy rate of the adult population (99,7%), the cumulative coverage ratio of education (90,0%) – 32nd place in the world. Due to the educational component, the rank of Ukraine according to the index of human development is nine points higher than its rank by the index of GDP. At the same time, there is some imbalance: the high education potential of the population is not realized in achievements for improving the health condition and extending the life expectancy of the population, increasing productivity and income (The chart 1).

Another problem of human development in Ukraine is the manifestation of gender inequality, in particular, the extremely high level of male mortality. The gap between the life expectancy since birth for women and men is 11,1 years. Despite the rather high employment rate of Ukrainian women, their income is only 59,3% of men's income. Also, it should be noted that the low representation of women in the parliament is 8% of the total deputies'

number, whereas in most European countries this indicator is 20-38%, in Sweden – 47%, in Finland – 42% [4, p. 362].

The situation was a little bit changing by the indicators of the next years. In 2011 Ukraine according to the human development index, which was 0,792, ranked the 76th place from the 187 countries of the world, and corrected for the inequality HDI was 0,662. So, in 2010-2011, the human development index reflected positive dynamics, although Ukraine's position in the rating decreased [5, p. 55]. According to scientists, the human development in Ukraine is most determined by social factors – 44%, then economic – 39% and political – 17%. The integral assessment of the main operating forces influence on the human development progresses in Ukraine reflects the greatest influence of the executive power (36%), then – the legislature (30%), the oligarchs' power (13%), public organizations and in Russia (by 6%), the USA (5%), the EU (4%) [6, p.755]. In addition, it is interesting that in the UNDP report in 2013, according to the human development index, Ukraine ranks the 78th place from the 186 countries for which it is calculated, it tells us about further deterioration of the indicator.

But despite this, already in the relevant material, which was included to the UNDP human development report for the year 2016, it is known that Norway, Australia, Switzerland, Germany and Denmark are in the top five countries in the world with the highest level of human development. The USA was in the tenth place. The Russian Federation ranked the 49th place, Belarus – 52nd, Kazakhstan – 56th, Georgia – 70th, and Azerbaijan – 78th. Ukraine together with Armenia divides the 84th position on the list, in this way, they are including to the countries with a high level of human development [7].

Conclusions. The general (integral) indicator development of living standards is one of the most important social and economic statistics task. Its need is not in doubt. Every system should have a general indicator, which provides the methodological unity of all its private indicators and unambiguous level assessment and dynamics of the investigated process.

It should be noted that none of the existing methods can be considered universal, because the indicators as the result should represent the goals of economic and social development and, first of all, the objectives of the regional stabilization policy.

The human development index is a cumulative indicator of the human development level in different countries, so it is sometimes used as a synonym of such meanings as "quality of life" or "standard of living". The HDI measures

The chart 1

Human development index of Ukraine and its components according to the UNDP 2009 report

Indicator	Indscator number	Index	Rank
Human development index	X	0,796	85 (from 182 countries)
Expected life expectancy since birth, years	68,2	0,720	110 (from 176 countries)
Literacy rate of adult population, %	99,7	}0,960	6 (from 151 countries)
Cumulative gross rate of education coverage, %	90,0		32 (from 177 countries)
GDP per capita, US dollar per PPP	6914	0,707	94 (from 181 countries)

Source: [4, p. 362]

the achievements of the country in terms of health, education and the actual income of its citizens, by the three main areas for which their indices are estimated.

The level of human potential development depends on the social and economic state level. In this way, the state should take care of people's welfare, increase their incomes, protect their rights, and make more comfortable conditions for their work and life.

The state policy should be aimed at the increasing of country's welfare indicators, and this will allow every

Ukrainian to be satisfied with their lives, and Ukraine to take a worthy place in the international arena.

The state must provide the human potential development. To do this, the state and regional programs need to be developed, as well as social policy directions.

The instrument for realization of such kind of policy is using of human capital intensive accumulation of world experience for the national economy development.

Therefore, such reforms should be carried out in the areas of education, medicine, culture, science, etc.

References:

1. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. К.: КНЕУ, 2005. URL: <http://buklib.net/books/21930/>.
2. Індекс людського розвитку / Навчальні матеріали онлайн: економіка праці та соціально-трудові відносини. URL: (pidruchniki.website) © 2010 – 2018. – info{at}pidruchniki.com.
3. Індекс развития человеческого потенциала – информация об исследовании / Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/>.
4. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гесця та ін. К.: НВЦ НБУВ, 2009. 687 с.
5. Карпенко А.В. Рівень людського розвитку в Україні. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/vozmozhnosti-chelovecheskogo-potentsiala-ukrainy-k-innovatsionnomu-razvitiyu%20.pdf>.
6. Український соціум / О.С. Власюк, В.С. Крисаченко, М.Т. Степико та ін.; за ред. В.С. Крисаченка. К.: Знання України, 2005. 792 с.
7. Розвинута Україна: у ООН склали рейтинг країн за індексом людського розвитку. URL: <https://www.5.ua/dyvohtyad/rozvynuta-ukraina-u-onn-sklaly-reitynh-krain-za-indeksom-liudskoho-rozvytku-141292.html>.

ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЯК ПОКАЗНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СУСПІЛЬСТВА

Статтю присвячено дослідженню індексу людського розвитку. Зокрема, йдеться про особливості його обчислення, визначення рейтингу України за показником ІЛР на міжнародному рівні та обґрунтування необхідності інвестицій у людський капітал. Оскільки ІЛР – багатофакторний показник, слід ознайомитися і з його складниками. Надано інформацію про значення індексу людського розвитку для підвищення рівня життя населення. Висвітлено важливість усвідомлення людством значення цього показника для розквіту держави.

Ключові слова: індекс людського розвитку (ІЛР), валовий внутрішній продукт (ВВП), частковий індекс людського розвитку, Програма розвитку ООН (ПРООН), показники людського розвитку.

ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА

Статья посвящена исследованию индекса человеческого развития. В частности, речь идет об особенностях его исчисления, определения рейтинга Украины по показателю ИЧР на международном уровне и обосновании необходимости инвестиций в человеческий капитал. Так как ИЧР – многофакторный показатель, следует ознакомиться и с его составляющими. Дана информация о значении индекса человеческого развития для повышения уровня жизни населения. Освещена важность осознания человечеством значения этого показателя для расцвета государства.

Ключевые слова: индекс человеческого развития (ИЧР), валовой внутренний продукт (ВВП), частичный индекс человеческого развития, Программа развития ООН (ПРООН), показатели человеческого развития.

6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

Васильчишин О.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗАГРОЗЛИВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛУ

У статті розглянуто процеси виникнення та реалізації тіньових економічних відносин у сфері купівлі-продажу товарів і послуг (трансфертне ціноутворення) та руху грошових коштів і фінансових операцій в Україні. Дано кількісну оцінку обсягам виведення капіталу з України. Окреслено основні негативні наслідки для фінансової безпеки банківської системи України спричинені виведенням капіталу, а також запропоновано можливі варіанти мінімізації виведення капіталів в офшорні юрисдикції.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, виведення капіталу, офшорні юрисдикції, фінансова безпека, банківська система.

Постановка проблеми. Механізм функціонування фінансових ринків в умовах глобалізації економічних процесів є достатньо складним для дослідження потоків капіталу та визначення характеру їх впливу на розвиток банківської системи, а зокрема її фінансової безпеки, адже в силу опортуністичної людської природи канали руху капіталів не завжди є офіційними. Причини появи неофіційних каналів руху капіталів зумовлені різними умовами функціонування підприємницьких структур, які відображають легкість ведення бізнесу, регулятивне і податкове навантаження, рівень корумпованості державної влади, рівень правового забезпечення фінансових операцій тощо. Тим не менше, незважаючи на об'єктивні чи суб'єктивні причини тінізації каналів руху капіталу, такі процеси мають згубний вплив на розвиток національної економіки, а особливо на фінансову безпеку банківської системи, яка є головним посередником руху капіталу між суб'єктами ринку.

В умовах кризового стану національної економіки питання, пов'язані з тінізацією руху капіталу, є досить актуальними, особливо в частині дослідження механізмів виведення капіталу за кордон, що негативно позначається на фінансовій безпеці банківської системи, доходах державного бюджету та економічному розвитку в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням виведення капіталу та тіньової економіки в контексті дослідження їх впливу на економічний та соціальний розвиток присвятили свої праці велика кількість вітчизняних й зарубіжних науковців, зокрема таких, як: С.О. Баранов [1], М.П. Денисенко, С.В. Бреус

[2], О. Жолудь, І. Піонтківська [3], М.Я. Корнилов, С.В. Лобачов [4], Ю.В. Латов [5], Д. Серебрянський, А. Вдовиченко [6], Т.А. Тищук [7], У. Тіссен [8], О.В. Турчинов [9], І.К. Швабій [10], Ф. Шнайдер [11] та ін. Однак основний акцент їхніх наукових розвідок спрямовувався на дослідження макроекономічних наслідків для держави, а дослідження розвитку банківської чи фінансової системи у цьому контексті досліджується досить поверхнево, що, на нашу думку, потребує переосмислення підходів до вивчення процесів виведення капіталу та їх впливу на фінансову безпеку банківської системи як основної ланки економіки.

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження тіньових економічних відносин у сфері купівлі-продажу товарів і послуг та руху грошових коштів і фінансових операцій для дослідження основних каналів і причин виведення капіталу з України та наслідків для фінансової безпеки банківської економіки як основної ланки національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи процеси виникнення та реалізації тіньових економічних відносин можна відзначити недостатнє висвітлення в науковій та науково-практичній літературі таких двох взаємопов'язаних їх видів, як тіньові економічні відносини у сфері купівлі-продажу товарів і послуг, а також тіньові економічні відносини у сфері руху грошових коштів і фінансових операцій. Зазначені сфери тіньових економічних відносин, на нашу думку, є найбільш згубними для вітчизняної економіки та найбільш загрозливими для національної економічної і фінансової безпеки, у тому числі й фінансової безпеки банківської системи, адже вони передбачають виведення

капіталів із держави, відмивання грошей та розвиток тіньових фінансових операцій поза межами банківської системи.

Одним із найбільш негативних проявів тіньових економічних відносин у сфері купівлі-продажу товарів і послуг в Україні та за кордоном є трансфертне ціноутворення. В економічній літературі та національному і міжнародному праві використовується різне тлумачення цієї категорії економічних відносин, однак, на нашу думку, найбільш влучним і зрозумілим є визначення вчених Велосо та Мюллера Брегаго 1992 р., які вважають, що трансфертне ціноутворення складається з маніпулювання витратами і доходами в операціях між пов'язаними особами за допомогою способів, що відрізнялися від тих, які були б використані в операціях у нормальних ринкових умовах. Метою такого маніпулювання є отримання податкового зиску [12, с. 313].

Тобто згадані вчені трансфертне ціноутворення відносять до тіньових операцій, адже воно передбачає ухилення від сплати податків, однак у практиці економічної діяльності є випадки, коли трансфертне ціноутворення використовується в межах однієї фірми як один із можливих механізмів внутрішньофірмового управління, за допомогою якого компанії вдається не лише розподіляти наявні ресурси, отримані фінансові результати, а й координувати дії підрозділів, що входять до складу компанії. Трансфертна ціна може виступати ефективним механізмом стимулювання добросовісної поведінки менеджерів. За її допомогою можна аналізувати діяльність кожного підрозділу, виявляти найбільш слабкі з них, закривати неефективні. Встановлення оптимальної трансфертної ціни дає змогу компаніям досягати не лише більшого рівня прибутку, зокрема і за рахунок податкової оптимізації, а й координувати дії підрозділів, тим самим також досягати більш високих фінансових показників [13, с. 120]. Такого роду трансфертне ціноутворення не є загрозливими для національної економіки і фінансової безпеки.

Вагомий інтерес у органів податкового регулювання викликає трансфертне ціноутворення в межах транснаціональних корпорацій і фінансово-промислових груп, які здебільшого спеціальні підрозділи своїх фірм або повноцінні фірми, які є пов'язаними особами, реєструють у країнах із кращим режимом оподаткування (офшорні зони) для переведення прибутків у такі країни для сплати значно нижчого податку, ніж у власній країні.

Комплексний перелік тіньових економічних відносин у сфері купівлі-продажу товарів і послуг в Україні відображено у звітності Державної служби фінансового моніторингу України, а саме:

1. Використання зовнішньоекономічних операцій для виведення капіталів з України: застосування фіктивних імпорتنих контрактів («псевдоімпорт»); експорт за заниженими цінами; імпорт за завищеними цінами.

2. Використання зовнішньоекономічних операцій для безпідставного формування податкового кредиту,

незаконного відшкодування ПДВ і ухилення від його сплати: застосування фіктивних експортних контрактів («псевдоекспорт», «нетиповий» експорт); придбання товарів, які підлягають експорту, за завищеними цінами із залученням фіктивних підприємств; імпорт за заниженими цінами.

3. Використання зовнішньоекономічних операцій для отримання податкових пільг.

Такі операції належать до тих операцій, які в загальному відображають втечу капіталу з країни. При цьому варто зауважити, що на методологічному рівні втеча капіталу з країни може носити троїстий характер та відбуватися за трьома напрямками: 1) власне втеча капіталу, яка відображає об'єктивний процес виведення капіталу іноземними інвесторами (однак не іноземними фірмами, де головними бенефіціарами виступають фізичні особи – громадяни даної країни) внаслідок погіршення економічної ситуації в країні; 2) експорт капіталу – інвестицій з однієї країни в іншу, крім інвестицій у фірми, які є пов'язаними особами національних інвесторів; 3) виведення капіталу, переміщення фінансових ресурсів через державний кордон певними фізичними чи юридичними особами для уникнення оподаткування чи контролюючих процедур органів фінансового контролю і моніторингу шляхом трансфертного ціноутворення, грошових переказів, іноземних інвестицій тощо.

Саме третій аспект протиправних операцій суб'єктів економіки в частині купівлі-продажу товарів і послуг а також виконання певних фінансових операцій відображає симбіоз тіньових економічних відносин у сфері купівлі-продажу товарів і послуг та руху грошових коштів.

Для визначення втрат від таких операцій для національної економіки та дослідження можливих загроз фінансовій безпеці України у цілому і банківської системи зокрема необхідним є визначення обсягів виведення капіталу за межі країни.

На міжнародному рівні процеси нелегального виведення капіталу з країн світу досліджує організація Глобальної фінансової доброчесності (Global Financial Integrity), за даними якої з 2004 по 2013 р. з України виведено 116,76 млрд. дол. США, а в середньому за рік – 11,68 млрд. дол. США (рис. 1).

Щоб зрозуміти масштаби виведення капіталу з країни, визначимо співвідношення нелегально виведеного капіталу з України за даними дослідження Global Financial Integrity до валового внутрішнього продукту, доходів державного бюджету та депозитів, залучених банками України (рис. 2). Результати такого дослідження дадуть змогу визначити обсяги недоотриманих інвестицій в основні фонди або доходів державного бюджету, або банківських ресурсів.

Як бачимо з рисунку, обсяги виведеного капіталу в середньому становлять 8% ВВП щорічно, більше 40% доходів державного бюджету України або більше 60% усіх банківських депозитів. Така ситуація надзвичайно погіршує рівень економічної безпеки України та



Рис. 1. Обсяги нелегального виведеного капіталу з України в 2004–2013 рр. [14]

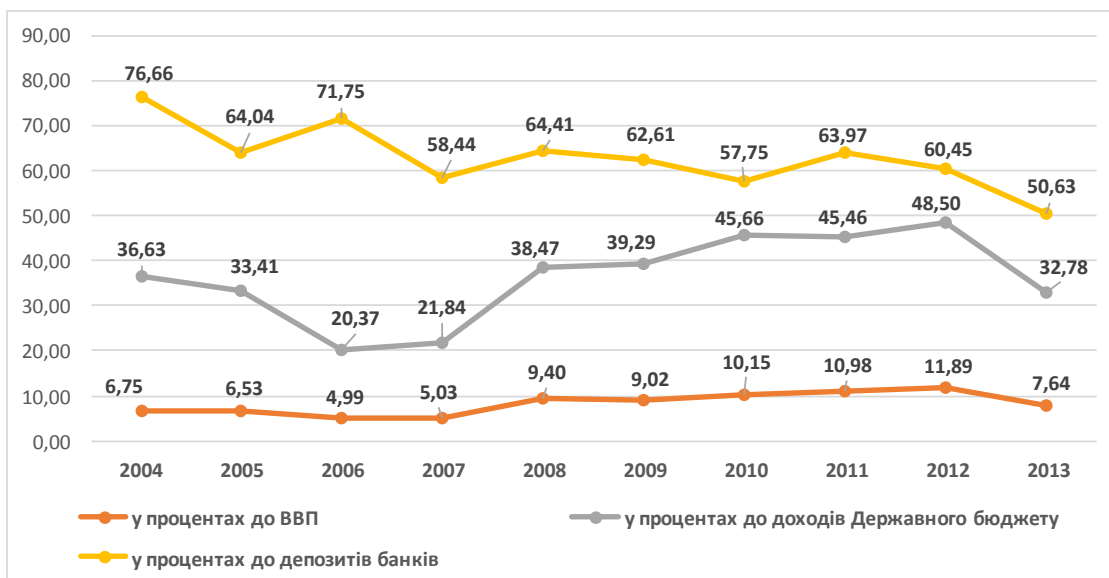


Рис. 2. Відношення обсягів нелегально виведеного капіталу з України до ключових макроекономічних індикаторів [14; 15]

фінансової безпеки банківської системи, адже на цю суму зменшуються фінансові ресурси, які могли б бути використані для розвитку національної економіки, збільшення капіталізації банківської системи і т. д.

Однак при цьому варто зауважити, що дослідження Global Financial Integrity закінчується 2013 р. і не дає змоги дослідити пізніші тенденції виведення капіталу з України, що вимагає використання й інших методик розрахунку масштабів виведення капіталу.

Так, в економічній літературі запропоновано декілька таких методик, серед яких варто відзначити метод дзеркальної статистики фондів, залишковий метод, підхід Дулі та ін., однак, ураховуючи статис-

тичні можливості, які надають нам Державна служба статистики та Національний банк України, на нашу думку, найбільш ефективною методикою буде методика «гарячих грошей».

«Методика гарячих грошей» розроблена Дж. Каддінгтоном [16, с. 85] в середині 1980-х років, у якій під втечею капіталу потрібно розуміти відтік короткострокового капіталу, пов'язаний із реакцією на короткострокові зміни різних умов на фінансових ринках. Запропонована методика вимірює втечу капіталу як суму відтоку короткострокових капіталів (ОСК) і «чистих пропусків і помилок» (ПО). Деякі дослідники іноді включають у поняття короткострокових вкладень

і портфельні інвестиції. У цьому разі втеча капіталу (БК) вимірюється за формулою:

$$БК = ОСК + ПО$$

Пропуски і помилки враховуються тому, що тільки з їх допомогою можна ввести поправку на незареєстрований рух капіталу через кордон. Згідно з методичними рекомендаціями МВФ, різке зростання дебетового показника статті «помилки і пропуски» (тобто перевищення цим показником величини звичайної статистичної похибки) свідчить про збільшення масштабів прихованого від державного обліку відпливу ресурсів (рис. 3).

Рисунок свідчить, що результати запропонованих методик дещо відрізняються, однак за весь досліджуваний період підсумок виведеного капіталу з України майже однаковий. Якщо ж підсумувати нелегально виведений капітал з України впродовж 2004–2016 рр., то отримаємо 125,1 млрд. дол. США, що в еквіваленті становитиме 1,4 обсягу ВВП 2016 р.

Проблема нелегального виведення капіталу є дійсно важливою для національної економічної безпеки, а особливо для фінансової безпеки банківської системи, адже всі потоки капіталу проходять саме через банки, роблячи з них учасників різноманітних тіньових схем.

Одним з основних напрямів участі банків у нелегальному виведенні капіталу з України є їх участь в операціях з офшорними компаніями, які відбуваються між власниками істотної участі банківських установ. Проблема офшоризації банківської системи становить загрозу для фінансової безпеки банківської системи України, адже створює прецедент для введення відповідних санкцій із боку вітчизняних та міжнародних контролюючих органів, кінцевим результатом яких може бути виведення банку з ринку, що неодноразово

було застосовано в Україні. Крім того, поширення інформації про участь банку в операціях з офшорними компаніями може призвести до поширення негативної інформації про банк у суспільстві і, як наслідок, спричинити погіршення ділової репутації банку та збільшити рівень недовіри до нього з боку клієнтів. Застосування штрафних санкцій у формі арешту чи ліквідації офшорних компаній може призвести й до погіршення фінансових результатів банківських установ, що є прямою загрозою їх фінансовій безпеці.

Боротьба з офшоризацією банківської системи України нині є досить актуальним питанням, яке порушується як в академічному середовищі, так і в середовищі Національного банку України та уряду. Одним з основних заходів щодо зменшення випадків участі банків в операціях з офшорними компаніями є внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 02.03.2015 щодо уточнення поняття «структура власності юридичної особи», яке законодавець визначає як систему взаємовідносин юридичних та фізичних осіб, що дає змогу визначити:

- 1) всіх ключових учасників і контролерів юридичної особи;
- 2) всіх ключових учасників кожної юридичної особи, яка існує у ланцюгу володіння корпоративними правами;
- 3) всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану істотну участь у цій юридичній особі;
- 4) відносини контролю щодо цієї юридичної особи між усіма особами, зазначеними у пунктах 1–3 [17].

Відповідно до цих змін, Національний банк України визначив основні типи непрозорих структур власності банків:

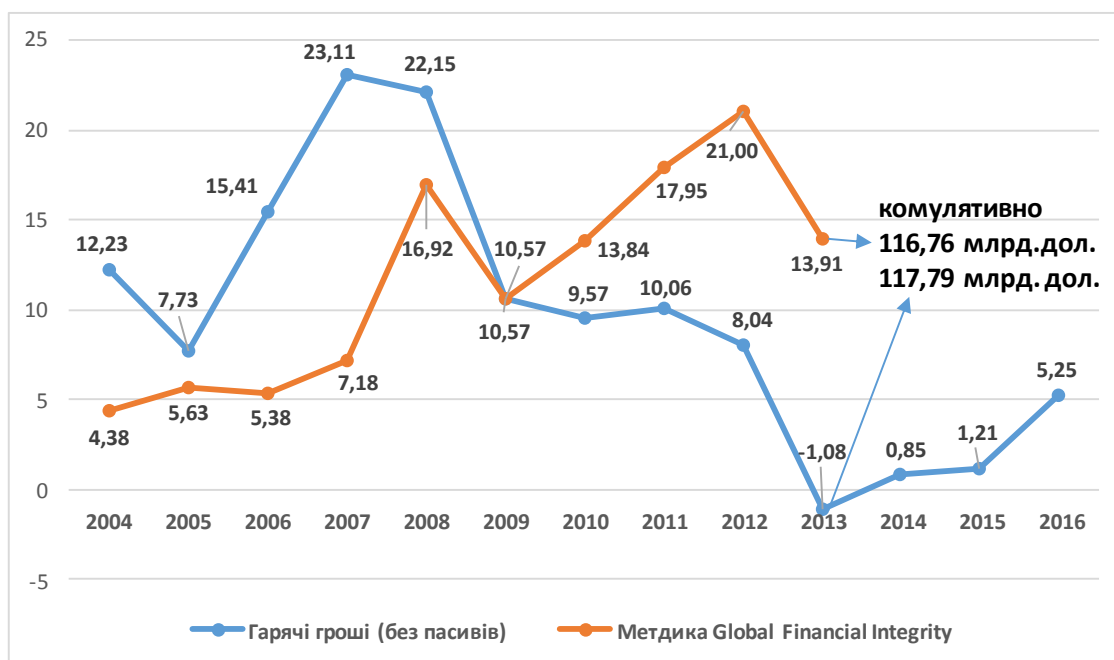


Рис. 3. Динаміка нелегально виведеного капіталу, розрахована за методикою Global Financial Integrity та «гарячих грошей» [14; 15]

1. Структура з акціонерами, які володіють пакетами акцій, меншими за 10%. НБУ розглядає таку схему як метод уникнення погодження набуття істотної участі.

2. Структура із заплутаними відносинами власності, перехресним чи циклічним володінням акціями банку чи товариством, яке володіє акціями банку.

3. Використання трастових декларацій для уникнення відповідальності у разі доведення банку до неплатоспроможності.

4. Використання механізму довіреності або для спрощення процедури погодження, або для маскування реального власника. Один тип довіреності дає право представляти акціонера на голосуванні – ці особи не попадають у структуру власності. Проте другий тип дає право діяти від імені акціонера, але чинити на власний розсуд. Така особа вважається опосередкованим власником і, відповідно, структура власності банку – непрозорою.

5. Розкриття у структурі власності осіб-нерезидентів (не обов'язково, але частіше за все з Кіпру або інших типових та нетипових офшорів), які з погляду НБУ є номінальними утримувачами акцій банку.

6. Структура з низкою «мертвих душ» – акціонерів, яким до цього часу належить частка, але ці люди вже померли [18].

На основі вивчення основних підходів до розкриття структури власності вітчизняних комерційних банків та користуючись інформацією про структуру власності комерційних банків, яка розміщена на офіційному сайті Національного банку України, в академічній спільноті зроблено низку досліджень [19; 20] щодо визначення рівня офшоризації банківської системи. Однак наявні дослідження роблять акцент на дослідженні офшоризації банківського капіталу, а не всієї банківської системи країни, що, на нашу думку, не дає змоги здійснити комплексну оцінку впливу такого виду офшоризації на фінансову безпеку банківської системи України. Так, наприклад, за розрахунками української вченої С.С. Шумської, рівень офшоризації банківської системи (який визначений на основі вивчення частки власників істотної участі, які зареєстровані в офшорних юрисдикціях у статутному капіталі банків) упродовж 2012–2016 рр. коливався в межах 0,14% (II квартал 2012 р.) – 5,01% (I квартал 2015 р.) за українським списком офшорних юрисдикцій та в межах 16,1–22,53% за списком офшорних юрисдикцій МВФ та ОЕСР [21, с. 36]. Як бачимо з аналізованого дослідження, рівень офшоризації капіталу банківської системи України за українським і міжнародним списком офшорних юрисдикцій кардинально відрізняється, однак не дає змоги визначити ступінь загрози фінансовій безпеці як банківської системи, так і України у цілому, оскільки акцент робиться на статутному капіталі, а саме на частці акціонерів, які зареєстровані в офшорних юрисдикціях, а не на обсягах активів і пасивів, які можуть бути використані банками для:

1) фінансування компаній, що зареєстровані в офшорних юрисдикціях із метою виведення коштів, отриманих шляхом рефінансування з боку НБУ;

2) компаній, які є інсайдерами банку та зареєстровані в офшорних юрисдикціях або контролюються компаніями, що зареєстровані в офшорних юрисдикціях;

3) здійснення активно-пасивних операцій із метою легалізації грошей, отриманих злочинним шляхом, та ін.

На нашу думку, навіть якщо частка статутного капіталу, яка належить компанії або фізичній особі, яка зареєстрована в офшорних юрисдикціях, є незначною, дана фізична чи юридична особа може мати вплив як на кредитну політику банку, так і на службових осіб банку і, таким чином, визначати напрями кредитування (наприклад, кредитування інсайдерів) чи напрями інших операцій банків, пов'язаних із виведенням коштів, а тому весь капітал, активи і зобов'язання таких банків необхідно відносити до розряду офшорних. Банки, частка капіталу яких належить компаніям чи фізичним особам, що зареєстровані в офшорних юрисдикціях, становлять ризик для вітчизняної банківської системи, оскільки з високою ймовірністю можуть проводити операції з метою виведення коштів за кордон та відмивання грошей, отриманих злочинним шляхом.

Визначення переліку банків, які належать до категорії офшорних, для збереження високого рівня об'єктивності необхідно здійснювати за двома списками офшорних зон: списком Кабінету Міністрів України та списком Організації економічного співробітництва і розвитку. Такий підхід зумовлений тим, що складання українського списку офшорних зон викликає деякі сумніви, адже на прийняття рішень в Україні мають вплив зацікавлені особи, компанії яких зареєстровані в офшорних зонах.

Використовуючи дані Національного банку України, Кабінету Міністрів та Організації економічного співробітництва і розвитку, розрахуємо частку банків, власники істотної участі яких зареєстровані в офшорних юрисдикціях у статутному капіталі, активах і зобов'язаннях банківської системи України (рис. 4).

Як свідчать дані рисунку, частка офшоризації статутного капіталу банківської системи України є досить значною і становить 41,9%, офшоризація активів і зобов'язання є нижчою, однак усе ж становить досить вагому загрозу для фінансової безпеки банківської системи України, адже ресурси банків можуть перерозподілятися між інсайдерами та підприємствами, які також зареєстровані в офшорах, що може призвести до погіршення фінансових результатів і фінансової стійкості банків. Варто зазначити й те, що існує ризик виведення кредитів рефінансування, отриманих від НБУ, за кордон або використання їх для фінансування діяльності підприємств, які зареєстровані в офшорних юрисдикціях.

Серед основних банківських операцій з офшорними компаніями варто виокремити такі: створення фіктивної заборгованості перед афілійованими структурами за кордоном і завищення процентів за кредитами таким компаніям; фіктивні лізингові угоди; видача фірмам-одноденкам іноземних компаній кредитів, повернення

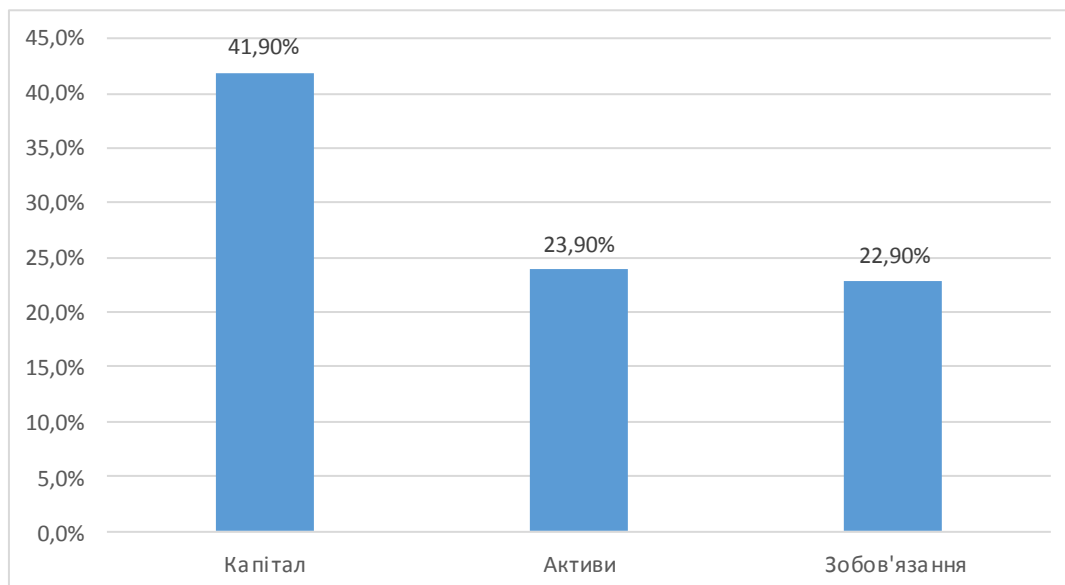


Рис. 4. Частка банків, власники істотної участі яких зареєстровані в офшорних юрисдикціях у статутному капіталі, активах та зобов'язаннях банківської системи України [15]

яких не передбачається; внесення на депозити готівки в іноземній валюті, попередньо придбані поза межами банківської системи, для переказу її за кордон тощо.

Розглядаючи тіньові економічні відносини у сфері руху грошових коштів і фінансових операцій, варто звернути увагу на одну з найбільш згубних для національної економіки і банківської системи сфер тіньових економічних відносин – тіньовий (чорний) валютний ринок, на якому акумулюються величезні суми коштів, які могли б стати ресурсами для комерційних банків та внутрішнім інвестиційним ресурсом для національної економіки. Проблема тіньового валютного ринку в Україні та його впливу на економічну і фінансову безпеку держави є малодослідженою, оскільки немає достатньої кількості даних для визначення його обсягу, що ускладнює не тільки саме дослідження, а й розроблення ефективної державної політики щодо мінімізації тіньових валютних операцій.

Сьогодні у вітчизняній науці не існує комплексної методики розрахунку обсягу тіньового валютного ринку, що зумовлено здебільшого відсутністю необхідної статистичної інформації. Проте варто звернути увагу на методики, які розроблено працівниками Інституту стратегічних оцінок О. Жолудем та І. Піонтківською. Вчені пропонують дві методики, перша з яких базується на порівнянні номінальних доходів населення і приросту готівки в обігу, друга – на порівнянні обмінних курсів і ставок за банківськими депозитами. Запропоновані методики дають змогу визначити середньомісячний обсяг купівлі іноземної валюти населенням, однак не визначають обсягу готівкової іноземної валюти, що перебуває поза межами банківської системи і використовується для обміну (купівлі-продажу товарів і послуг), оплати праці та заощаджень. Тим не менше, результати моделей потрібно приймати до

уваги, адже вони відображають середньомісячний обсяг купівлі валюти населенням, який становить 1,2 млрд. грн., що у 18 разів перевищує офіційні дані НБУ, а також обсяг іноземної валюти, яку населення використовує як засіб обігу, що становить 3,7–7,3 млрд. дол. США [3].

Однак, на нашу думку, для визначення глибини тіньового валютного ринку потрібен більш комплексний аналіз виходячи з офіційної статистики про рух іноземної валюти в Україну, в межах України й за її межі. Так, одним з основних показників, який, на нашу думку, відображає глибину тіньового валютного ринку, є показник обсягу готівкової валюти в позабанківському секторі, що розраховується НБУ в рамках даних про міжнародну інвестиційну позицію України. За цим показником обсяг готівкової валюти станом на 01.01.2017 дорівнює 79,51 млрд. дол. США, що становить 90% ВВП України (рис. 5) і відображає потенційний ресурс для розвитку національної економіки та банківської системи. Так, якщо припустити, що половину готівкової валюти з позабанківського сектору буде залучено в банківську систему, то банки зможуть отримати як мінімум 2 млрд. дол. США за рік, окрім цього можна буде значно розширити кредитну підтримку реального сектору економіки, збільшити офіційні резервні активи, надходження до державного бюджету і в кінцевому підсумку – ВВП.

Розглядаючи проблематику функціонування тіньового валютного ринку, необхідно звернути увагу на джерела його поповнення, які, на нашу думку, можуть бути такими (рис. 6).

Проаналізуємо важливість окреслених нами джерел тіньового валютного ринку України на основі визначення їх кореляційного зв'язку з показником обсягу готівкової валюти в позабанківському секторі (табл. 1).

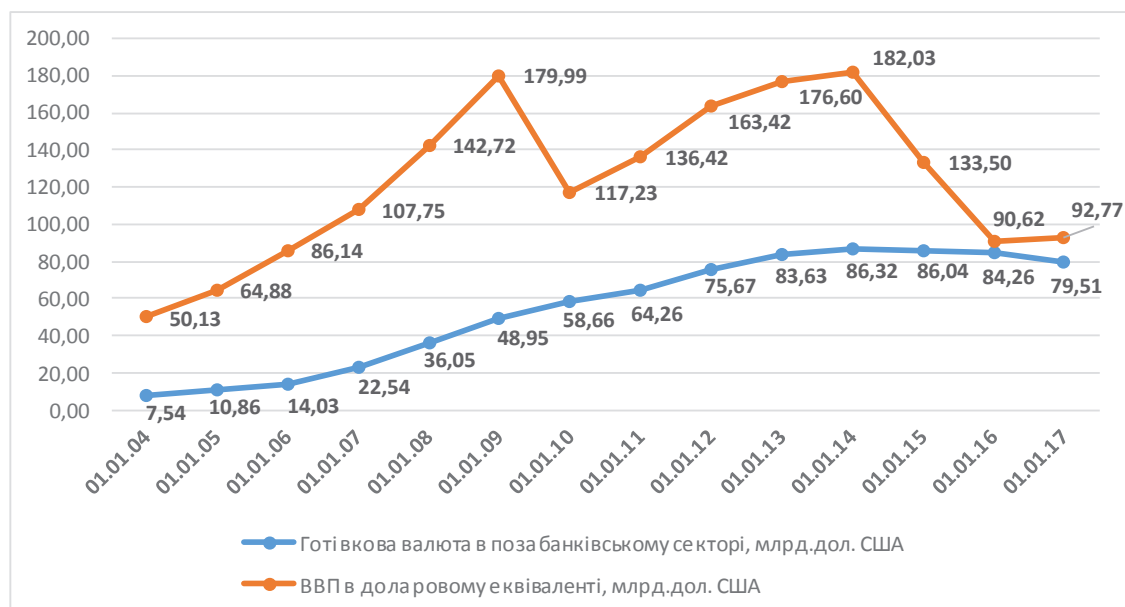


Рис. 5. Динаміка готівкової валюти в позабанківському секторі та ВВП України в 2003–2016 рр. [15]

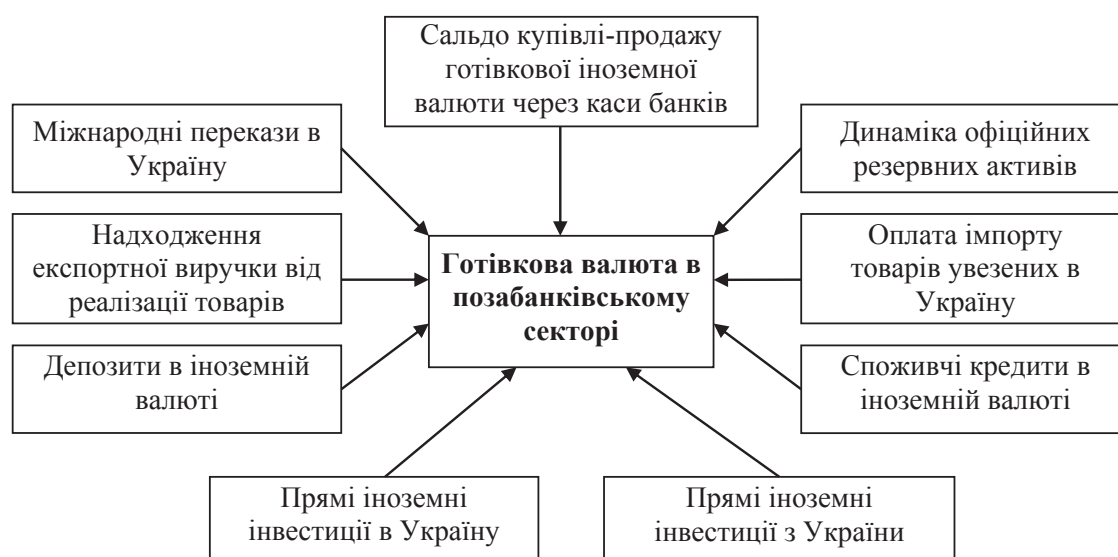


Рис. 6. Джерела тіньового валютного ринку України

(розробка автора)

Як свідчать дані таблиці, найвищий зв'язок із показником обсягу готівкової валюти в позабанківському секторі має обсяг міжнародних переказів в Україну, що зумовлено миттєвим їх переведенням у готівкову валюту для купівлі товарів на сірому і чорному ринках, таких як автомобілі на вторинному ринку, житло на вторинному ринку, запчастини, будівельні матеріали тощо. Крім того, іноземна готівкова валюта використовується для оплати медичних послуг шляхом давання хабарів, що дає змогу з високою ймовірністю припустити те, що 90–95% міжнародних переказів в Україну через міжнародні системи переказу коштів переводяться в готівку.

Високий зв'язок простежується між прямими іноземними інвестиціями в Україну і за її межі. Така ситуація з погляду фінансових операцій є дещо дивною, оскільки іноземні інвестиції здійснюються в безготівковій формі, однак поясненням такого явища може бути наявність тісного зв'язку тіньових економічних процесів у сфері руху грошових коштів та фінансових операцій із тіньовими економічними відносинами у сфері регулювання і контролю економічних процесів, які в нашій країні характеризуються масштабною корупцією, що й відзначають іноземні інвестори. Тобто для отримання певного дозволу на ведення тієї чи іншої діяльності в Україні іноземним інвесторам доводиться

**Кореляційний зв'язок джерел тіньового валютного ринку України
з показником обсягу готівкової валюти в позабанківському секторі**

Джерела тіньового валютного ринку України	Готівкова валюта в позабанківському секторі
Міжнародні перекази в Україну	0,9064
Сальдо купівлі-продажу готівкової іноземної валюти через каси банків	0,2196
Динаміка офіційних резервних активів	0,1539
Надходження експортної виручки від реалізації товарів	0,6279
Оплата імпорту товарів, увезених в Україну	-0,5597
Депозити в іноземній валюті	0,7504
Споживчі кредити в іноземній валюті	0,5045
Прямі іноземні інвестиції в Україну	0,9524
Прямі іноземні інвестиції з України	0,8912

Джерело: розраховано автором за [15]

давати хабарі, які в кінцевому підсумку акумулюються на тіньовому валютному ринку; крім того, іноземні інвестори в умовах жорсткого фіскального тиску змушені також працювати в тіні: виплачувати зарплату (в іноземній валюті також) у конвертах, купувати товари за готівкову іноземну валюту тощо.

Враховуючи динаміку руху іноземних інвестицій через державний кордон в обидві сторони, а також описану вище практику трансфертного ціноутворення, варто звернути увагу й на те, що висока частка прямих іноземних інвестицій в Україну здійснюється у формі реінвестицій, тобто відбувається процес повернення виведених капіталів в офшорні компанії в Україну під прикриттям інвестицій. Це ж стосується й інвестицій за межі України, ресурс для яких акумулюється і на тіньовому валютному ринку.

Високий рівень зв'язку демонструє й обсяг депозитів в іноземній валюті, який, по суті, відіграє роль «ліфта» та основного каналу руху іноземної валюти з неофіційного сектору в офіційний, і навпаки. Так, у разі підвищення рівня довіри до банківської системи обсяг депозитів в іноземній валюті зростає за рахунок мобілізації готівкової валюти з тіньового валютного ринку, і навпаки, у разі зниження довіри до банківської системи чи погіршення макроекономічної або суспільно-політичної ситуації відтік депозитів в іноземній валюті спрямовується на тіньовий валютний ринок.

Помірний рівень зв'язку має й обсяг експортної виручки від реалізації вітчизняних товарів на світових ринках, що підтверджує наявність тіньових процесів у формуванні як такої виручки, так і необхідність переведення в готівку її частини для обслуговування корупційних зв'язків і купівлі товарів на тіньовому ринку. Це ж стосується й оплати імпортованих товарів, завезених в Україну, де спостерігається обернений зв'язок, що свідчить про те, що зі зростанням імпорту обсяг тіньового валютного ринку зменшується, і навпаки. Як висновок, частина ресурсів для оплати імпорту акумулюється на тіньовому валютному ринку.

Досить вагомим джерелом поповнення тіньового валютного ринку до 2009 р. були споживчі кредити в іноземній валюті, які використовувалися для придбання автомобілів і побутової техніки на вторинному

ринку, однак після введення заборони на кредитування населення в іноземній валюті важливість цього чинника була нівельована.

До 2012 р. досить потужним джерелом формування тіньового валютного ринку були операції з купівлі-продажу готівкової іноземної валюти через каси банків. Так, у період до 2012 р. операції з продажу готівкової іноземної валюти населенню значно перевищували операції з купівлі іноземної валюти в населення і в 2012 р. досягнули свого максимуму на рівні 10,2 млрд. дол. США (рис. 7), які, з високою ймовірністю, були спрямовані на тіньовий валютний ринок у вигляді заощаджень в іноземній валюті, купівлі автомобілів, житла та інших предметів розкоші. Після введення паспортизації валютообмінних операцій обсяги сальдо операцій купівлі-продажу іноземної готівкової валюти через каси банків значно скоротилися, а після введення обмежень на продаж готівкової іноземної валюти на рівні 3 тис. грн. в одні руки населення більше продавало валюту в банки, ніж купувало. Введення валютних обмежень не сприяло виведенню іноземної готівкової валюти з тіні, а, навпаки, збільшило обсяг готівкового валютного ринку, що негативно позначилося передусім на фінансовій безпеці банківської системи України, адже такі заходи спровокували відплив іноземної валюти з банківської системи в тіньовий валютний ринок, наслідком чого стало підвищення збитковості банківської діяльності та криза ліквідності. Великі обсяги продажу готівкової іноземної валюти населенню через каси банків призводили й до зниження обсягів офіційних резервних активів.

Високий рівень розвитку тіньових економічних відносин, зокрема тіньового валютного ринку, є однією із найбільших загроз для фінансової безпеки банківської системи України, що проявляються у трьох напрямках: 1) формування альтернативного до банківських депозитів напряму заощадження, що в умовах погіршення економічної кон'юнктури призводить до відтоку валютних депозитів; 2) недоотримання прибутку від конверсійних операцій з іноземною валютою; 3) недоотримання фінансових ресурсів у вигляді депозитів юридичних осіб та населення.

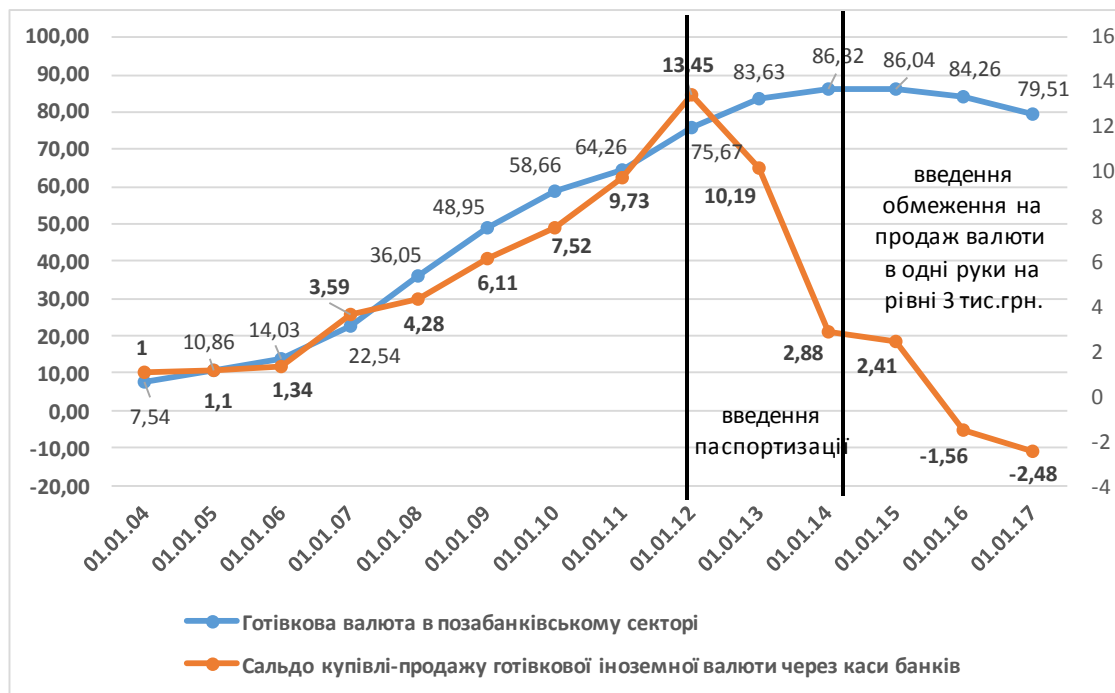


Рис. 7. Динаміка сальдо купівлі-продажу іноземної готівкової валюти через каси банків та обсягу готівкової валюти в позабанківському секторі в 2003–2016 рр. [15]

Така ситуація зумовлює необхідність розроблення ефективних заходів щодо обмеження розгортання тіньових економічних процесів. Самий же підхід до розроблення таких заходів повинен виходити з визначення основних причин тінізації економічних процесів, якими, на нашу думку, є:

1) тіньові економічні відносини як рудимент радянського минулого. Тотальний контроль над виробництвом продукції та фінансовими операціями в умовах відсутності широкого асортименту продукції і можливості вибору в умовах Радянського Союзу породив необхідність пошуку можливостей виробництва товарів у підпільних цехах, що стало основою тіньової економіки того часу й основою формування поведінки народних мас, спрямованої на ведення скритого від влади виробництва. Скрите виробництво зумовило процеси стимулювання корупції в СРСР на місцевому рівні, який був представлений місцевою міліцією та іншими наглядовими і контролюючими органами. В умовах перебудови тіньова економіка набула всесоюзних масштабів і сформувала багаж ментально-виробничих рис населення колишніх республік СРСР, які здобули незалежність і на такому багажі закладали основи власних економік;

2) розвиток «тіньової» поведінки 90-х років XX ст. Тіньова поведінка населення 90-х років була зумовлена недавнім радянським минулим та відсутністю розуміння сутності ринкової економіки в умовах правової держави. Низький рівень розвитку національної банківської системи зумовлював необхідність та водночас розширював необхідність існування тіньового готівкового валютного ринку, а також великих обсягів

готівкових розрахунків і бартеру, які належним чином не обліковувалися;

3) відсутність правової держави та ефективної системи примусу і санкцій. Побудова держави на основі об'єднання кримінально-виробничих та олігархічних еліт не сприяла формуванню ефективної законодавчої та судової систем, які б змогли упорядкувати суспільно-політичне й економічне життя за зрозумілими та однаковими для всіх суб'єктів правилами, що в кінцевому підсумку призвело до розгортання всюдозволеності та появи паралельних світів розкоші (олігархічно-кланова система) і виживання (населення України), для яких тіньові економічні відносини стали вигідними для кожного по-своєму. Для перших тіньові економічні відносини слугують шляхом до збагачення, для других – виживання;

4) високий рівень фіскально-контролюючого навантаження. Високий рівень фіскально-контролюючого навантаження призводить до формування непідйомних вимог для бізнесу і населення, які не належать до кланово-олігархічної системи відносин і цінностей, а отже, викликає необхідність тінізації економічних відносин та формування джерел і систем фінансування через корупційно-тіньові схеми кланово-олігархічної системи;

5) високий рівень корупції. Корупційний складник суспільно-економічних відносин зумовлений як відсутністю правової держави, так і необхідністю створення джерел підтримки функціонування кланово-олігархічної системи. З іншого боку, корупція є способом захисту бізнесу та «полегшення» життя бізнесменів;

б) відсталість економіки і бізнесу. Внаслідок відсутності системних реформ, правової держави, основ ринкового ведення господарства виробничі технології є значно відсталішими, а ніж у конкурентів, що викликає необхідність тінізації економічних процесів для підвищення конкурентних переваг на внутрішніх і зовнішніх ринках товарів і послуг.

Висновки. Таким чином, основним заходом, спрямованим на мінімізацію тінювих економічних відносин, повинна стати побудова правової держави, адже саме у разі упорядкування законодавства та створення ефективної системи покарань і санкцій, які стануть однаковими для всіх суб'єктів суспільно-економічних відносин, появиться можливість мінімізації тінювого валютного ринку, трансфертного ціноутворення, реєстрації бізнесу тощо. Крім пра-

вових заходів, доцільними є й економічні заходи, спрямовані на полегшення ведення бізнесу шляхом зменшення податкових і процентних ставок, розширення кредитної підтримки бізнесу тощо. Свою роль у цьому контексті повинна відіграти й банківська система, створюючи умови для збільшення обсягів безготівкових розрахунків, ефективного контролю міжнародних розрахунків, руху іноземної валюти тощо.

У разі ефективної реалізації зазначених заходів, спрямованих на мінімізацію тінювих економічних відносин у банківській системі, зможуть збільшитися обсяги фінансових ресурсів, знизиться ймовірність відтоку депозитів у тінювий валютний ринок, підвищиться прибутковість банківських установ та збільшиться рівень фінансової стійкості.

Список літератури:

1. Баранов С.О. Тінюва економіка: сутність, причини, соціально-економічні наслідки та шляхи подолання в Україні. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2015. № 3. С. 47–55.
2. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека держави та деструктивний вплив на неї тінювої економіки. Вчені записки університету «КРОК». Економіка. 2014. Вип. 37. С. 25–31.
3. Жолудь О., Пionтківська І. Доларизація та чорний ринок валюти в Україні: причини, обсяги, наслідки для економіки та політики. К.: Центр економічної стратегії, 2016. С. 19
4. Корнилов М.Я., Лобачев С.В. Как оценить объем бегства капитала из России. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 1. С. 78–86.
5. Латов Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики: монография. М.: Московский общественный научный фонд, 2001. 284 с.
6. Серебрянский Д., Вдовиченко А. «Втеча» капіталу і тінюва міжнародна торгівля в Україні: зв'язок, макро-економічні ефекти. Вісник Національного банку України. 2012. URL: http://ndifp.asta.edu.ua/fles/doc/publications/SDM_VAM_NBU_27_10_12.pdf.
7. Тишук Т.А. Міф та реальність: Рівень тінювої економіки в Україні. URL: <http://voxukraine.org/2015/12/08/mif>.
8. Тиссен У. Тінюва економіка: методи прогнозування, проблеми кількісної оцінки та висновки для економічної політики. Зрушення до ринкової економіки. реформи в Україні: погляд зсередини. К., 1997. С. 61.
9. Турчинов О.В. Тінюва економіка: теоретичні основи дослідження. К.: Артек, 1995. 300 с.
10. Швабій І.К. Дослідження структури тінювого сектору економіки. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 3(105). С. 115–121.
11. Schneider F. The Size and Development of the Shadow Economies of Ukraine and Six other Eastern Countries Over the Period of 1999–2015. Економіка розвитку. 2016. № 2(78). С. 12–20.
12. Velloso F.C., Muller Brigagao G.A. Volume LXXVII Cahiers de Droit Fiscal International, International Fiscal Association, 1992. P. 313.
13. Карнаух Т.М. Трансфертне ціноутворення: сутність та перспективи запровадження в Україні. Наукові записки НаУКМА. Юридичні науки. 2015. Т. 168. С. 120–124.
14. Global Financial Integrity. URL: <http://www.gfintegrity.org/>.
15. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
16. Тишук Т.А. Виведення капіталів з України: масштаби та напрями запобігання. К.: НІСД, 2013. 39 с.
16. Cuddington J.T. Capital Flight: Issues and Explanations. Princeton Studies in International Finance. Princeton University, Princeton. 1986. № 58. P. 85–96.
17. Про банки і банківську діяльність: Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2001. № 5–6. Ст. 30.
18. Нові вимоги до структури власності банків та наслідки її непрозорості. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17998289>.
19. Сагайдак А. Нові деофшоризаційні кроки в Україні. Finance Business Service. 2016. URL: https://www.fbs-offshore.com/novyedeofshorizacionnye-shagi-v-ukraine/?gclid=C1e7k_vI2c4CFRa3GwodNuwJog.
20. Щегельська М.В. Основні підходи до визначення кінцевих власників комерційних банків в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 17(4). С. 133–136.
21. Шумська С.С. Фінансове багатство України в офшорах світу та офшоризація капіталу банківської системи. Економіка і прогнозування. 2016. № 4. С. 25–47.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ УГРОЖАЮЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ ВЫВОДА КАПИТАЛА

В статье рассмотрены процессы возникновения и реализации теневых экономических отношений в сфере купли-продажи товаров и услуг (трансфертное ценообразование) и движения денежных средств финансовых операций в Украине. Дана количественная оценка объемам вывода капитала из Украины. Определены основные негативные последствия для финансовой безопасности банковской системы Украины, вызванные выводом капитала, а также предложены возможные варианты минимизации вывода капитала в оффшорные юрисдикции.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, вывод капитала, оффшорные юрисдикции, финансовая безопасность, банковская система.

FINANCIAL SECURITY OF THE UKRAINE BANKING SYSTEM IN CONDITIONS OF DANGEROUS TRENDS OF CAPITAL LEAKAGE

The article deals with the processes of the emergence and realization of shadow economic relations in the sphere of the sale and purchase of goods and services (transfer pricing) and the movement of cash and financial transactions in Ukraine. A quantitative estimate of the amount of capital withdrawal from Ukraine is given. The main negative consequences for the financial security of the Ukrainian banking system caused by the withdrawal of capital are outlined, as well as possible options for minimizing the withdrawal of capital in offshore jurisdictions.

Key words: transfer pricing, capital withdrawal, offshore jurisdictions, financial security, banking system.

УДК 336

Васильчук В.В.

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ВТРАТИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ЗЛОВЖИВАНЬ ІЗ ПДВ

Статтю присвячено проблемам зловживань із податком на додану вартість, які підривають фіскальну ефективність податку та виводять державні кошти до тіньового сектору. Показано важливість надходжень ПДВ до бюджету, розраховано показники податкового розриву та фіскальної ефективності. Описано схеми ухилення від сплати податку на незаконного відшкодування ПДВ. Проаналізовано роль бюджетного відшкодування в надходженнях із ПДВ. Наведено динаміку втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування та проаналізовано структуру податкових пільг. Надано рекомендації щодо зменшення корумпованості податку.

Ключові слова: податок на додану вартість, фіскальна ефективність, ухилення від оподаткування, бюджетне відшкодування, втрати бюджету, податкові пільги, податковий розрив.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість є одним із найважливіших ресурсів поповнення дохідної частини бюджету України. Водночас цей податок вважається найкорумпованішим в Україні: через різні схеми, пов'язані з податком, виводять у тінь мільярди гривень. Але відмивання коштів відбувається не тільки нелегальними шляхами, податкове законодавство також часто сприяє таким діям. На шляху до декларованого Україною зменшення корупції та тіньового сектору необхідно продовжити реформування ПДВ, яке могло б зменшити рівень зловживання цим податком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування та фіскальної ефективності ПДВ присвячено численні роботи вітчизняних учених, зокрема В. Адрущенка, В. Вишневецького, А. Дриги, О. Зварич, П. Кулика, А. Крисоватого, І. Лютого, О. Озерчук, Л. Сидельникової, А. Соколовського та ін.

Мета статті. Головною метою роботи є оцінка податкового потенціалу ПДВ та спроба оцінити вплив різних факторів на зменшення фіскального потенціалу податку.

Виклад основного матеріалу. Податок на додану вартість є одним із головних джерел наповнення бюджету України. Для того щоб побачити важли-

вість надходжень від податку на додану вартість для бюджету і всієї економіки країни, наведено динаміку таких макроекономічних показників, як обсяги ВВП, доходи зведеного та державного бюджетів та надходження ПДВ (табл. 1). Як видно з табл. 1, ПДВ є бюджетоутворюючим податком, він становив 40% надходжень державного бюджету в 2017 р.

Незважаючи на величезні доходи, які приносить цей податок до бюджету, масштабні розкрадання ведуть до зменшення фіскального потенціалу ПДВ. Розглянемо різні методи для оцінки фіскальної ефективності податку.

Фіскальна ефективність – це спроможність податку забезпечувати наповнення бюджетів різних рівнів, а конкретні характеристики її вимірювання – це абсолютні обсяги та питома вага надходжень податку в доходах бюджетів і ВВП, рівень ефективної ставки податку, його продуктивності тощо [2, с. 119]. Одними з найпоширеніших показників, які використовуються у міжнародній практиці для визначення ефективності ПДВ, є коефіцієнт ефективності та коефіцієнт С-ефективності (с-efficiency).

Коефіцієнт ефективності ПДВ розраховується діленням частки ПДВ у ВВП на загальну ставку ПДВ. Цей показник відображає рівень віддачі національної економіки за рахунок податку на додану вартість, суми коштів якого акумулюються у державному бюджеті. Зростання показника вказує на збільшення частки ПДВ у ВВП, що є свідченням активнішої сплати ПДВ суб'єктами господарювання та, відповідно, вищої фіскальної ефективності податку [3, с. 78].

$$Еф. = \frac{ПДВ}{ВВП} \times \frac{100\%}{20\%} \quad (1)$$

Аналізуючи динаміку коефіцієнта ефективності за 2009–2016 рр. (табл. 2), можна зробити висновок, що найвищого значення досягав коефіцієнт у 2011 р. – 50%.

Оскільки під час розрахунку ВВП можливі помилки, більш доречною базовою величиною є сукупне споживання, що є ідеальною базою ПДВ. Коефіцієнт С-ефективності є відношенням надходжень ПДВ до споживання, поділене на стандартну ставку податку. Якщо коефіцієнт С-ефективності дорівнює 100%, то система ПДВ працює дуже добре [4, с. 3].

$$С - Еф = \frac{ПДВ}{\text{Кінцеві споживчі витрати}} \times \frac{100\%}{20\%} \quad (2)$$

Як видно з табл. 2, максимальне значення, якого досягав коефіцієнт, було зафіксовано також у 2011 р. – 80%.

Дані табл. 2 демонструють падіння всіх коефіцієнтів ефективності в 2008–2010 та 2012–2013 рр. Найбільшого значення показники ефективності досягли в 2011 р. Така ситуація спостерігалася завдяки позитивному впливу від зростання ВВП України, обсягів імпорту, оптового та роздрібного товарообороту, сприятливим умовам для ведення господарської діяльності. Мали місце й такі явища, як перевищення плану на 1,6 млрд. щодо стягнення податку на додану вартість, затримки у відшкодуванні податку, зміни оподаткування ПДВ виробників продукції зерновиробництва [3, с. 79].

Проаналізуємо надходження ПДВ за видами економічної діяльності. Для проведення детального аналізу надходжень податку на додану вартість із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) наведемо динаміку зміни ефективної ставки оподаткування за основними видами економічної діяльності, яку пропонує О. Зварич

Таблиця 1

Динаміка деяких макроекономічних показників у 2008–2017 рр., млрд. грн.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП, млрд. грн.	948	913	1094	1316	1408	1454	1566	1979	2383	2062*
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	297	273	314	398	445	442	456	652	783	1016
Доходи державного бюджету, млрд. грн.	231	209	240	314	346	339	357	534	616	793
Под. надходження державного бюджету, млрд. грн.	167	148	166	261	274	262	280	409	504	627
Надходження ПДВ, млрд. грн.	92	84	86	130	138	128	139	178	235	314
Частка ПДВ у надход. зведеного бюджету, %	40%	40%	36%	41%	40%	38%	39%	33%	38%	40%

*За три квартали 2017 р.

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Таблиця 2

Динаміка показників ефективної ставки, продуктивності ПДВ та коефіцієнту ефективності протягом 2009–2016 рр.

№	Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Надходження ВВП (факт), млрд. грн.	913	1082	1302	1411	1455	1566	1979	2383
2	Надходження ПДВ, млрд. грн.	84	86	130	138	128	144	177	235
3	Кінцеве споживання домаш. господ., млрд. грн.	581	686	816	962	1057	1120	1325	1537
3	Коефіцієнт ефективності, %	46	39	50	49	44	46	44	49
4	Коефіцієнт С-ефективності, %	72	62	80	72	60	64	67	76

Джерело: складено за даними [1; 5]

**Ефективна ставка оподаткування ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)
за видами економічної діяльності, %**

Вид діяльності за КВЕД	2013	2014	2015	2016
Сільське, лісове та рибне господарство	0,5	0,4	0,5	2,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	7,2	8,2	12,9	9,3
Переробна промисловість	9,1	8,0	6,6	10,3
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	19,7	19,9	20,9	19,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	16,7	13,4	12,4	12,5
Будівництво	11,9	9,9	8,8	9,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	8,1	7,2	7,3	0,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,0	5,9	7,6	4,7
Тимчасове розміщування й організація харчування	6,2	4,9	6,1	6,8
Інформація та телекомунікації	11,8	12,0	8,0	7,0
Фінансова та страхова діяльність	1,0	1,1	1,6	1,8
Операції з нерухомим майном	2,0	2,1	3,0	2,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	22,8	23,5	29,1	30,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	10,7	10,8	9,8	9,4
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1,0	0,8	0,6	0,7
Освіта	0,2	0,2	0,2	0,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,9	0,5	0,4	0,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2,0	1,2	1,3	1,5
Надання інших видів послуг	1,2	1,0	1,1	0,8
Ефективна ставка	7,4	6,9	7,3	5,7

Джерело: побудовано автором на основі [7]

[6] (табл. 3). Ефективна ставка оподаткування визначається шляхом співвідношення суми податку на додану вартість, що надійшла до бюджету (збір ПДВ) до суми валової доданої вартості [6, с. 102]. Індекс показує фактичний рівень оподаткування, який застосовується у галузі. Як видно з табл. 3, ефективна ставка оподаткування ПДВ у 2016 р. становила 5,7% за номінальної ставки 20%. Така низька ставка свідчить про значний фіскальний потенціал податку та необхідність у реформах адміністрування.

Професійна, наукова та технічна діяльність – галузь економіки, де ефективна ставка найвища – 29,1% у 2015 р. та 30,1% у 2016 р. Відповідно до КВЕД, ця секція включає діяльність у сфері права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження; наукові дослідження та розробки; рекламну діяльність та ін. [8]. Отже, значний інтелектуальний потенціал України у часи падіння виробництва забезпечує країні значні надходження. Інші галузі з високою ефективною ставкою – це постачання електроенергії газу (19,3% у 2016 р.) та водопостачання, каналізація (12,5% у 2016 р.) Сфера ЖКГ теж має високу фіскальну ефективність через широку податкову базу та складність ухилення від сплати комунальних платежів населенням. У таких галузях, як освіта, охорона здоров'я і сільське та лісове господарство (до 2015 р.), ефективна ставка є меншою за 1%. Такий стан свідчить про високу тінізацію, значні ухилення від оподаткування у цих галузях. Сільське та лісове господарство – провідна галузь, яка нині через велику кількість пільг та значну частину відшкодувань

у загальних надходженнях не приносить бюджету відповідних коштів. Завдяки скасуванню низки пільг із 2016 р., відповідно до вимог МВФ, показники надходжень податку від галузі поліпшилися.

Отже, як бачимо, фіскальна ефективність ПДВ має потенціал для підвищення. Спробуємо оцінити максимальний дохід від збору ПДВ.

Оскільки економічна сутність ПДВ – оподаткування новоствореної вартості, то спробуємо оцінити потенційні надходження від ПДВ, якби вся додана вартість оподатковувалася. Припускаємо, що немає пільг, відшкодування ПДВ, схем уникнення та ухилення від оподаткування, відрахувань на адміністрування податку. Різниця між гіпотетично максимальною сумою, яку можна зібрати, та фактичними надходженнями ПДВ буде податковим розривом, величина якого буде показувати фіскальну ефективність податку.

Податковий розрив (tax gap) визначається як різниця між сумою податків, що теоретично повинні бути сплачені, та сумою податків, які фактично сплачені. Застосування концепції податкових розривів має подвійну мету – оцінювання ефективності адміністрування ПДВ та ідентифікацію основних загроз для податкової бази [9].

Як видно з табл. 4, найменшою величиною податкового розриву, обрахована на основі валової доданої вартості, протягом 2010–2016 рр. була в 2016 та 2011 рр. – 42%, коли стала функціонувати система електронного адміністрування ПДВ та ввели в дію Податковий кодекс.

Проведемо також оцінку податкового розриву на основі різниці між фактичними надходженнями ПДВ

Таблиця 4

Динаміка показника податкового розриву, обрахованого на основі валової доданої вартості, у 2010–2016 рр., млрд. грн.

	Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Валова ДВ	954	1122	1213	1283	1382	1689	2023
2	Надходження ПДВ	86	130	138	128	144	178	235
3	Потенційні надходження ПДВ (20%*р.1)	191	224	243	257	276	338	405
4	Податковий розрив (р.3-р.2)	105	94	105	129	132	160	170
5	Відхилення, %	55	42	43	50	48	47	42

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Таблиця 5

Динаміка показника податкового розриву, обрахованого на основі кінцевих споживчих витрат домогосподарств, у 2009–2017 рр., млрд. грн.

	Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
1	Кінцеве споживання ДГ	581	686	816	962	1057	1120	1317	1537	1333
2	Надходження ПДВ	84	86	130	138	128	144	178	235	224
3	Потенційні надходження ПДВ (20%*р.1)	116	137	163	192	211	224	263	307	267
4	Податковий розрив (р.3-р.2)	32	51	33	54	83	80	85	72	43
5	Відхилення, % (р.3/р.2*100%)	28	37	20	28	39	36	32	24	16

*Три квартали 2017 р.

Джерело: складено автором на основі [5]

та його потенційними надходженнями, обрахованими на основі кінцевого споживання домашніх господарств у 2008–2017 рр. Як видно з табл. 5, найменший рівень податкового розриву, як і в попередніх обрахунках, спостерігався у 2011 (20%) і 2016 (24%) рр. та в 2017 р. (16%). Найбільший – у 2013 р. (39%). Наявність великого податкового розриву свідчить про недосконалість адміністрування податку, наявність ухилень від сплати та велику кількість пільг.

Спробуємо оцінити фактори, які впливають на недоотримання бюджетом коштів від ПДВ.

Істотний вплив на дохідність ПДВ має тіньовий складник, адже ПДВ вважається найбільш корупційним податком України. Дослідники тіньової економіки В. Дубровський та В. Черкашин називають розкрадання ПДВ одним із найвагоміших факторів існування тіньового сектору в Україні. Дослідники виявили, що побудована в країні система адміністрування ПДВ є однією з найбільш обтяжливих для платників податків у Європі, а за даними Світового банку (рейтинг DB-2017), 56% часу, витраченого на сплату податків, український бізнес витрачає на дотримання вимог законодавства щодо сплати саме ПДВ. Водночас аналітики відзначають, що, незважаючи на незвичайну обтяжливість і незручність для користувачів, із запровадженням СЕА ПДВ в Україні «маргінальні податкові ями» зникли, вартість послуг «податкових ям» зросла у півтора-два рази, втрати бюджету від мінімізації ПДВ значно скоротилися [10].

Розглянемо такі важливі терміни, як «ухилення від податків» та «уникнення оподаткування». В Оксфордському тлумачному словнику уникнення податків (tax avoidance) розглядається як таке, що є наслідком мінімізації податкових зобов'язань законним шляхом із використанням податкових лазівок. На відміну

від нього ухилення від податків (tax evasion) трактується як приховування податкової бази і/або надання в податкові органи завідомо хибної інформації. В українській Економічній енциклопедії взагалі немає такого терміну, як «уникнення оподаткування». Але є термін «ухилення від сплати податків», під яким розуміють сукупність легальних та і незаконних способів приховування доходів від оподаткування [11, с. 113].

Якщо розглянути українське законодавство, то ці терміни можна співставити з визначеннями, наданими Міністерством фінансів України у своєму Листі № 31-20010-3-8/3337 від 25.04.2008 «Щодо схем мінімізації сплати податків». Так, схеми мінімізації податкових зобов'язань умовно розділені на дві категорії:

– до першої категорії належать схеми, що ґрунтуються на прогалинах законодавства або з використанням різних систем оподаткування, що застосовуються у національному законодавстві, з різним фіскальним навантаженням. Так, залежно від напрямів спрямування капіталу рівень оподаткування прибутку коливається від 0 до 36,25%;

– друга категорія схем мінімізації податкових зобов'язань пов'язана з прямим порушенням норм законодавства: ухиленням від оподаткування за рахунок підробки документів, невідображенням у податкових деклараціях податкових зобов'язань, використанням підставних («фіктивних») юридичних або фізичних осіб [12].

Найбільших збитків державі приносять саме схеми ухилення від сплати податків. Державна фіскальна служба у своєму звіті за 2016 р. оголосила інформацію щодо початку 1 026 досудових розслідувань та виявлення фактів ухилення від сплати ПДВ на суму 8,3 млрд. грн., у тому числі 84 кримінальних проваджень за фактами неправомірного використання спеціального режиму сільськогосподарських виробників

під час оподаткування ПДВ на суму 1,1 млрд. грн. та 36 проваджень за фактами порушень під час проведення нетипових для основного виду діяльності експортних операцій на суму 445 млн. грн. [13, с. 34].

Суть злочинної схеми відшкодування ПДВ полягає у створенні мережі суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності, діяльність яких спрямована на безпідставне формування податкового кредиту з ПДВ для реальних підприємств шляхом проведення низки безтоварних операцій. Службові особи цих підприємств, заповнюючи декларації з ПДВ, вносять до них завідомо неправдиві відомості про таким чином створений податковий кредит із ПДВ та заявляють до відшкодування з бюджету [18].

Найбільш розповсюджені схеми способів ухилення від сплати податків та незаконного отримання відшкодування зображено на рис. 1.

Однією з найбільших проблем, пов'язаних із функціонуванням ПДВ, є наявність великих обсягів відшкодування ПДВ, у тому числі незаконних.

Як видно з табл. 6, обсяги бюджетного відшкодування з ПДВ зросли з 34 млрд. грн. у 2009 р. до 120 млрд. грн. у 2017 р., відшкодування за цей період зросло в 3,5 рази. Щодо частки ПДВ із вироблених товарів та послуг, яка була відшкодована, то за період з 2009–2017 рр. найменша частка була в 2011 та

2012 рр. – 51,6%, а найвища – у 2010 р. – 76%. Як видно з табл. 5, кожен рік виробники відшкодовують більше половини з надходжень вітчизняного ПДВ і найбільше повертають із бюджету коштів саме в кризові роки, наприклад у 2008–2010 та 2013–2015 рр. Позитивним моментом є те, що в 2017 р. частка ПДВ із вироблених товарів і послуг за вирахуванням бюджетного відшкодування в загальних надходженнях ПДВ піднялася до 35%. Частка ПДВ з увезених товарів у загальній структурі надходжень залишається високою – більше ніж 70%, що свідчить про імпорتنу залежність економіки.

Розглянемо також вплив наявності податкових пільг на ефективність надходжень ПДВ до бюджету. Обов'язковим елементом податкової політики будь-якої економічної системи світу є податкові пільги, через які опосередковано регулюють соціально-економічні пропорції. Податкові пільги, з одного боку, – це стимулюючий важіль розвитку національної економіки, що забезпечує розвиток певних видів діяльності, галузей та регіонів. З іншого – наповнення бюджету перекладається на інших платників податків, що створює нерівномірне податкове навантаження, надаючи окремим суб'єктам господарювання більш вигідні умови, одночасно знижуючи конкурентоспроможність інших підприємств [15, с. 197].



Рис. 1. Класифікація способів ухилення від сплати ПДВ та незаконного отримання відшкодування податку з бюджету [14, с. 13]

Таблиця 6

Динаміка структури податку на додану вартість, сплаченого до державного бюджету України в 2009–2017 рр.

Код	Надходження	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
14010000	ПДВ, млрд. грн.	84	86	130	139	128	139	178	235	314
14010100	ПДВ із вироблених в Україні товарів, млрд. грн.	46	53	76	83	84	81	107	139	180
14010200	Бюдж. відшкодув., млрд. грн.	34	41	43	46	53	50	68	94	120
-	ПДВ із вироблених в Україні товарів (за вирахуванням бюдж. відшкод.), млрд. грн.	11	13	337	37	31	31	39	54	63
14010300	ПДВ з увезених товарів, млрд. грн.	73	73	96	101	96	107	139	181	250
-	Частка ПДВ із вироблених в Україні товарів, яка була відшкодована, %	75	76	56	56	63	62	63	67	67
-	Частка ПДВ із вироб. в Україні товарів (за мінусом бюдж. відшкод.) в загальних надходж. ПДВ, %	13	15	26	26	24	22	22	23	35
-	Частка ПДВ з увезених товарів у загальних надходженнях від ПДВ, %	86	85	74	73	75	77	78	77	80

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Таблиця 7

Втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування за видами податків і зборів та кількістю пільговиків станом на 01.01.2016

Податки та збори	Сума пільг, млн. грн.	Питома вага, %	Кількість пільговиків	Питома вага, %
Податок на прибуток підприємств	236990,6	0,4	391	0,9
Податок на додану вартість	50490821,2	91,2	21851	49,0
Акцизний збір з вітчизняних товарів	868147,5	1,6	13	0,0
Податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки	3757150,2	6,8	22303	50,0
Інші (збір на місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір, акцизний збір з імпортованих товарів)	237,7	0,0	9	0,02

Джерело: побудовано на основі [7]

Відповідно до ст. 30 Податкового кодексу, податкова пільга – передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав. Податкова пільга надається шляхом:

- податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- звільнення від сплати податку та збору;
- зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- встановлення зниженої ставки податку та збору [16].

Розглянемо структуру пільгового оподаткування та місце в ній податку на додану вартість. Як видно з табл. 7, ПДВ займав перше місце серед інших податків за сумами пільг (91,2%) та кількістю пільговиків (49%) у 2015 р.

Наведемо також динаміку сум податкових пільг із ПДВ, що є втратами доходів бюджету протягом 2005–2016 рр. Як бачимо з табл. 6, суми втрат бюджету, понесених через надання пільг із ПДВ, поступово збільшувалися з 2005 р. (11,5 млн. грн.), поки не досягли найвищого рівня в 2011 р. (41,4%). Свого піку сума втрат за період досягла в 2015 р. – половина суми наданих пільг була втратами бюджету. У 2016 р. цифра втрат

зменшилася більше ніж наполовину – до 22,9 млн. грн. Отже, як видно з наведених цифр, держава втрачає мільйони гривень через неефективне надання пільг.

У міжнародній практиці надання пільг часто має соціальний ефект. В Україні теж є така практика. Наприклад, відповідно до Бюджетного кодексу, звільняються операції з постачання продуктів дитячого харчування, послуг зі здобуття освіти та охорони здоров'я тощо. Також держава може стимулювати окремі галузі, надаючи їм преференції. В Україні останні роки галуззю, яку активно підтримують, є сільське господарство. Так, у 2015 р. МВФ висунув вимогу до України щодо скасування податкових пільг для цього сектору. Експерти фонду підрахували, що пільги для аграріїв обходяться бюджету в 30 млрд. грн., половина яких пов'язана з ПДВ [17]. Тим не менше, у 2016 р. була відмінена пільга з оподаткування операцій із постачання на митній території України та операцій із вивезення в митному режимі експорту зернових та технічних культур, а із січня 2017 р. був скасований спеціальний режим оподаткування ПДВ у сфері сільського і лісового господарства (за даними ДФС), як і вимагав МВФ. Так, у період із 2011 по 2015 р. найбільше втрат бюджет поніс саме через надання пільги під кодом 14010450 – спеціальний режим оподаткування для сільського господарства. За даними ДФС, у 2011 р. сума втрат бюджету

Динаміка сум податкових пільг із ПДВ, що є втратами доходів державного бюджету, протягом 2005–2016 рр., млн. грн.

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Втрати	11,5	12,5	16,0	20,6	25,5	34,0	41,4	30,3	26,2	26,7	50,5	22,9

Джерело: побудовано на основі даних [7]

становила 12 426 млн. грн., у 2012 р. – 13 956 млн. грн., у 2013 р. – 12 120 млн. грн., у 2014 р. – 18 170 млн. грн., у 2015 р. – 39 360 млн. грн.

На жаль, в Україні надання пільгового оподаткування часто спрямоване не на підтримку важливих галузей, а на задоволення бізнес-інтересів окремих груп, наближених до влади. Для прикладу можна розглянути 2011 р., коли втрати у сумі пільг були найбільшими – 49,1%. Наведемо деякі з пільгових груп [7]:

- до 1 січня 2014 р. звільнялися операції з постачання зернових культур. Втрати бюджету в 2011 р. становили 4 418 млн. грн.;
- до 1 січня 2017 р. звільнялися операції з постачання відходів та брухту чорних та кольорових металів, а також паперу та картону для утилізації. Втрати бюджету в 2011 р. становили 2 303 млн. грн.;
- до 1 січня 2014 р. звільнялися операції з постачання деревини. Втрати бюджету в 2011 р. становили 861 млн. грн.;
- до 31 грудня 2012 р. звільнялися операції з постачання природного газу, ввезеного на територію України НАК «Нафтогаз». Втрати бюджету в 2011 р. становили 574 млн. грн.;

– до 1 січня 2014 р. звільнялися операції з постачання технічних культур. Втрати бюджету в 2011 р. становили 338 млн. грн.

Такі дії приводять до цілком легального відмивання коштів із бюджету, зменшення конкуренції та погіршення добробуту населення. При цьому поширення податкових пільг звужує базу оподаткування і несправедливо перекладає податковий тягар на ефективні підприємства, які не користуються податковими пільгами (як правило, це представники середнього бізнесу). Всі ці фактори зумовлюють виникнення податкових утрат, неефективний перерозподіл податкових надходжень, порушення макроекономічної та фіскальної стабільності [15, с. 203].

Висновки. Отже, як видно з проведеного аналізу, бюджет України недоотримує мільйони гривень унаслідок схем із розкрадання ПДВ, великих обсягів відшкодувань та наданих пільг, недосконалого адміністрування. Для забезпечення зменшення зловживань з ПДВ необхідно:

- зменшити перелік пільг із ПДВ;
- скасувати обкладання товарів за ставкою 0%;
- посилити покарання за порушення податкового законодавства.

Список літератури:

1. Веб-портал Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
2. Горин В. Проблеми підвищення фіскальної ефективності податку на додану вартість. Галицький економічний вісник. 2013. № 2(41). С. 119.
3. Кулик П.Л. Фіскальний потенціал податку на додану вартість в Україні та його реалізація: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.08. Ірпінь, 2015. С. 78–79.
4. Легейда Н., Сологуб Д. Моделювання надходжень ПДВ від податку на додану вартість (ПДВ) у країнах з перехідною економікою: на прикладі України. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2003. № 22. С. 3.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Зварич О.В. Податкові надходження: методологія прогнозування: монографія. Київ: Нац. торг.-ек. ун-т, 2013. С. 102.
7. Веб-портал Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/>.
8. КВЕД 2010. Назва видів економічної діяльності та пояснення до них. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/SECT/KVED10_M.html.
9. Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності адміністрування ПДВ Державною фіскальною службою України. URL: http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/NAD/019_RA-GAP_03_03_2015.pdf.
10. Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/унікнення оподаткування в Україні; Інститут соціально-економічної трансформації. 2017. URL: <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem>.
11. Адміністрування як фактор фіскальної та регуляторної ефективності оподаткування: монографія / В.Л. Андрущенко, О. Іванишина, Ю. Панура, О. Смірнова, О. Солдатенко; ред. В. Л. Андрущенко; Нац. ун-т держ. податк. служби України. Ірпінь, 2014. С. 112–114.
12. Щодо схем мінімізації сплати податків очима МФУ. URL: <http://ua-info.biz/legal/baseww/ua-emwgre.htm>.
13. Звіт про виконання плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік. С. 34. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf>.

14. Волканов В.Д. Механізм справляння податку на додану вартість в Україні: автореф. дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Одеса, 2006. С. 13.
15. Паянок Т.М. Статистичний аналіз втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування. Науковий вісник Національного університету ДПС України. 2013. № 3. С. 197, 203.
16. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-17. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
17. МВФ наполягає на скасуванні податкових пільг для українських аграріїв. URL: <http://economics.unian.ua/agro/1090535-mvf-napolyagaє-na-skasuvanni-podatkovih-pilg-dlya-ukrajinskih-agrarijiv.html>.
18. Федчишин Ю.А. Виявлення схем незаконного відшкодування податку на додану вартість, що ґрунтуються на використанні «податкових ям» Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. 2012. № 1(3). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aymvs_2012_1\(3\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aymvs_2012_1(3)_16).

ПОТЕРИ БЮДЖЕТА УКРАИНЫ В РЕЗУЛЬТАТЕ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЙ С НДС

Статья посвящена проблемам злоупотреблений с налогом на добавленную стоимость, которые подрывают фискальную эффективность налога и выводят государственные средства в теневой сектор. Показана важность поступлений НДС в бюджет, рассчитаны показатели налогового разрыва и фискальной эффективности. Описаны схемы уклонения от уплаты налога и незаконного возмещения НДС. Проанализирована роль бюджетных возмещений в бюджетных поступлениях от НДС. Приведена динамика потерь бюджета вследствие льготного налогообложения и проанализирована структура налоговых льгот. Даны рекомендации по уменьшению коррумпированности налога.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, фискальная эффективность, уклонение от налогообложения, бюджетное возмещение, потери бюджета, налоговые льготы, налоговый разрыв.

ESTIMATION OF UKRAINIAN BUDGET LOSSES WARNED BY VAT FRAUDS

The article is devoted to the problems of value added tax abuses, which lead to the fiscal efficiency decrease and growth of the shadow sector. The significance of VAT proceeds in the budget revenues is shown. The indicators of Tax breaks and fiscal efficiency are calculated. The tax evasion schemes for unlawful VAT refunds are described. The role of budget reimbursement in VAT proceeds is analyzed. The dynamics of budget losses due to preferential taxation is given; the structure of tax privileges is analyzed. Recommendations for reducing corruption component of the tax were provides.

Key words: value added tax, fiscal efficiency, tax evasion, budget reimbursements, budget loss, tax breaks.

УДК 336.226

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Сусяк В.В.

студент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Статтю присвячено непрямому оподаткуванню в Україні. Досліджено роль непрямих податків у формуванні зведеного бюджету держави. З'ясовано роль непрямих податків у податковій системі, а також напрями адаптації вітчизняної практики непрямих оподаткування до європейського досвіду. Розглянуто сучасні тенденції вітчизняного непрямих оподаткування. Виявлено основні проблеми непрямих оподаткування та запропоновано напрями їх вирішення.

Ключові слова: податок, система оподаткування, пряме оподаткування, податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок, мито, фіскальна політика, Податковий кодекс України (ПКУ).

Постановка проблеми. Важливим завданням економіки України є формування сучасної системи оподаткування. У сучасній податковій системі України вагомим місцем займають непрямі податки, які є головним джерелом наповнення державного бюджету, а також інструментом впливу на суспільне виробництво.

Актуальність даного дослідження полягає також у тому, що пряме оподаткування є важливим засобом впливу на економіку, а його вдосконалення допоможе поліпшити стан національної економіки, сприяти отриманню стабільних надходжень до бюджету країни, а також поліпшити умови для розвитку бізнесу.

Нині система непрямих оподаткування характеризується низкою проблем, які заважають повноцінному економічному функціонуванню держави, а тому пріоритетним є питання формування ефективної фіскальної політики, зокрема у сфері непрямих оподаткування.

На нашу думку, зважаючи на євроінтеграційний курс, Україні необхідно побудувати таку модель непрямих оподаткування, яка б стимулювала розвиток бізнесу, відповідала сучасним економічним умовам господарювання та була би привабливою для інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання непрямих оподаткування розглядаються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед представників західної економічної думки слід виділити таких, як: Ш. Бланкарт, А. Вагнер, К. Віксель, Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс, Е. Кларк, А. Лаффер, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт. Серед вітчизняних науковців треба виділити: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василюк, В.П. Вишневецького, Ю.Б. Іванова, І.О. Луніну, І.О. Лютого, А.М. Соколовську, С.І. Юрія та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню чисельність сучасних наукових напрацювань із даної проблематики, недо-

статньо дослідженими залишаються питання формалізації напрямів реформування сучасної системи непрямих оподаткування в Україні відповідно до європейських стандартів. Невирішеним залишається питання створення ефективної моделі непрямих оподаткування, яка б забезпечила поєднання фіскальної ефективності з одночасним забезпеченням належного регулюючого впливу на соціально-економічні процеси та явища.

Мета статті полягає у визначенні ролі непрямих оподаткування як одного із засобів формування зведеного бюджету України (ЗБУ), а також у дослідженні та виявленні ключових проблем непрямих оподаткування та пошуку можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки є найдавнішим джерелом доходів усіх держав світу, у тому числі й України. Саме вони в розрізі прямих та непрямих податків формують найбільшу частку доходів зведеного бюджету України.

Непрямі податки – це податки на товари і послуги, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу, оплачуються покупцями під час купівлі товарів та отримання послуг, а в бюджет вносяться продавцями чи рідше виробниками цих товарів та послуг.

У світі існують такі види непрямих податків, як акцизи, фіскальна монополія і мито. Систему непрямих оподаткування в Україні формують такі три податки, як:

- податок на додану вартість (далі – ПДВ), порядок справляння якого регламентується Розділом V Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1];
- акцизний податок, порядок справляння якого регламентується Розділом VI ПКУ [1];
- мито, порядок справляння якого регламентується ПКУ [1] та Митним кодексом України (далі – МКУ) [2].

ПДВ – форма акцизу, яка зберігає переваги багаторівневого податку з обороту щодо оподаткування всіх ступенів руху товару, але водночас ліквідує його основний недолік – кумулятивний ефект.

Акцизи являють собою непрямі податки на окремі товари (продукцію, роботи, послуги), визначені ПКУ підакцизні, які включаються до ціни цих товарів (продукції, робіт, послуг).

Мито – це вид митного платежу, що стягується з товарів, переміщуваних через митний кордон держави (тих, що вивозяться або слідуєть транзитом).

Головною особливістю непрямих податків є те, що вони можуть використовуватися як регулятор цін. Саме завдяки зміні рівня цін держава впливає на реальні доходи споживачів. За допомогою регулювання ставок ПДВ держава може як стимулювати попит покупців у період кризи, так і стримувати – у період надмірного економічного зростання. За допомогою збільшення ставок акцизного податку держава зменшує споживання шкідливих товарів. За допомогою ставок мита держава регулює експорт та імпорт, збільшуючи експорт та захищаючи національних товаровиробників від конкуренції імпортованих товарів.

Як інструмент фіскальної політики непрямі податки є ефективнішими за прямі. Нині більша частина доходів ЗБУ формується завдяки непрямим податкам, і саме вони є стабільним джерелом доходної частини (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, податкові надходження є головним джерелом доходів зведеного бюджету України, які протягом 2014–2017 рр. потрохи зростають. Якщо в 2015 р. частка податкових надходжень до ЗБУ сягала 77,9%, то в III кварталі 2017 р. вона становила 80,3%.

Ключову роль серед податкових надходжень мають непрямі податки, частка яких у доходах ЗБУ становила в 2014 р. 43,1%, а в III кварталі 2017 р. – 44,2%. При цьому слід зазначити, що найбільшу частку серед непрямих податків у наповненні ЗБУ становить ПДВ, дохід від якого зростає з кожним роком: у 2014 р. ПДВ становив 139 млрд. грн., у 2015 р. – 178,4 млрд. грн., у 2016 р. – 235,6 млрд. грн., у III кварталі 2017 р. – 223,9 млрд. грн.

Однак, незважаючи на те що частка ПДВ у доходах ЗБУ щороку збільшується, сьогодні цей податок має низку недоліків:

1. Одним із найбільш суперечливих питань у системі оподаткування, що гальмує прибутковість вітчизняних підприємств та створює сприятливе середовище для фінансових зловживань і навіть відвертого шахрайства, є законодавчі суперечності щодо ПДВ. Зокрема, ухвалений у 2011 р. ПКУ не розв’язав усіх проблем і неузгодженостей попереднього законодавства щодо адміністрування ПДВ [4, с. 312].

2. Фіскальна достатність ПДВ. Хоча, як бачимо з табл. 1, обсяги ПДВ щороку збільшуються, проте його частка в доходах ЗБУ залишається в середньому на одному рівні.

3. Високі ставки ПДВ. Як відомо, високі ставки не стимулюють бізнес, а навпаки, стримують його розвиток. В Україні відносно висока базова ставка ПДВ – 20% (7% – на лікарські засоби), яка ефективно забезпечує фіскальну функцію, проте фактично не реалізує інші функції податку. Також треба пригадати, що ПКУ було передбачено поступове зниження базової ставки ПДВ до 17%, а згодом і до 15%, однак ця ставка залишається незмінною.

4. Недосконалість діючого механізму відшкодування ПДВ із бюджету. Попри впровадження системи електронного відшкодування сьогодні чинним законодавством не передбачено механізм відшкодування сум ПДВ, включених до Тимчасового реєстру, та структуру такого реєстру.

5. Значна кількість пільг із ПДВ, цільове призначення яких є непрозорим, а процес контролю (нагляду) – складним.

6. Необхідність ведення платниками ПДВ як бухгалтерського, так і податкового обліку. На підприємстві, згідно з чинним законодавством, ведеться податковий облік ПДВ шляхом складання податкових накладних і ведення реєстру отриманих і виданих податкових накладних, що ускладнює роботу бухгалтерів. Упроваджено електронний реєстр, але він має багато недоліків. Система електронного обігу мала

Таблиця 1

Структура доходів зведеного бюджету України

Джерело доходів	Роки							
	2014		2015		2016		2017 (III-квартал)	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Податкові надходження	367,5	80,6	507,6	77,9	650,8	83,1	595,5	80,3
Прямі податки	170,8	37,4	218,1	33,5	293,2	37,5	268,2	36,2
Непрямі податки	196,7	43,1	289,5	44,4	357,6	45,7	327,3	44,2
ПДВ	139	30,5	178,4	27,4	235,6	30,1	223,9	30,2
Акцизний податок	45,1	9,9	70,8	10,9	101,7	13	85,9	11,6
Мито	12,6	2,8	40,3	6,2	20,3	2,6	17,5	2,4
Неподаткові надходження	88,6	19,4	144,4	22,1	132,1	16,9	145,7	19,7
Усього доходів	456,1	100	652	100	782,9	100	741,2	100

Джерело: складено на основі [3]

на меті усунути суб'єктивізм та зловживання з боку фіскального органу. Натомість маємо зміну інструменту, яким платнику створюють проблеми, аналогічні попереднім, які він має «вирішувати». Єдиний реєстр податкових накладних має свій алгоритм роботи, свою систему захисту від утручання, але не від «своїх». Виявляється, як показує практика, самі податківці можуть безперешкодно втручатися у діяльність баз даних.

7. Виникнення «тіньових» схем ухилення від сплати ПДВ. Мінімізація сплати ПДВ набула критичного обсягу, про що свідчить низька продуктивність податку за досить обмеженої кількості податкових пільг, які в ідеалі мають бути єдиним фактором, що знижують продуктивність [5].

До найпоширеніших способів мінімізації належать: штучне формування податкового кредиту за допомогою використання фіктивних банкрутів і фальшивих накладних діючих підприємств, віртуальні фінансово-господарські операції, реалізація продукції через спрощену систему оподаткування, фіктивний експорт [6, с. 12].

Усі перераховані вище проблеми говорять про те, що нинішній механізм справляння ПДВ є недосконалим і повинен надалі реформуватися, притримуючись досвіду країн ЄС. Для цього необхідно здійснити такі кроки:

1. Надалі поліпшувати законодавство у сфері ПДВ та адаптувати його до вимог ЄС. Це один із найважливіших та вирішальних напрямів трансформації ПДВ. Він повинен охоплювати діяльність влади на усунення неякісних властивостей даного законодавства, забезпечивши стабільність правового поля. Успішність майбутньої інтеграції законодавства у сфері ПДВ до вимог ЄС значною мірою залежить від виконання Україною Угоди про партнерство та співробітництво між нашою країною і ЄС, а також це стане запорукою інтеграції країни до європейської спільноти.

2. Ліквідувати неефективні пільги з ПДВ. Хоча перелік пільг в Україні економічно і соціально обґрунтований, постає питання щодо ефективності та раціональності їх надання. Очевидно, варто перейти до практики, яка застосовується в більшості європейських країн. Вона полягає у зниженні ставки ПДВ з одночасною ліквідацією більшості пільг. Це спростовує процедуру адміністрування податку і відновлює принцип його справедливості [7].

3. Забезпечити своєчасне відшкодування ПДВ і створити умови для недопущення нових боргів. Повнота і своєчасність відшкодування ПДВ важливі не лише для відновлення обігових коштів підприємств, а й для піднесення міжнародного авторитету України. Так, створення Урядом спеціального фонду, кошти якого враховувалися б під час складання бюджету, могли б спрямовуватися на виконання зобов'язань із відшкодування лише в разі невиконання плану надходжень ПДВ або перевищення фактичного обсягу вимог на відшкодування їхнього прогнозного значення.

4. Вдосконалити процес адміністрування ПДВ. В ЄС функціонує автоматизована система обміну інформацією про ПДВ (VIES), метою якої є контроль над фінансовими потоками в межах внутрішніх кордонів Євросоюзу. У перспективі система автоматизації процесів адміністрування ПДВ і подання електронної звітності в Україні повинна поступово інтегруватися в європейську систему VIES, що підвищить ефективність контролю шляхом прискорення здійснення фіскальними органами перевірки достовірності даних щодо товарних потоків і нарахування ПДВ [8].

Звісно, реалізація перерахованих заходів у перші роки їх запровадження призведе до зниження обсягів надходжень ПДВ до ЗБУ, але визначальними факторами стануть легалізація товарних потоків, збільшення обсягів споживання, що в підсумку має розширити базу оподаткування, зменшити податковий тягар та стимулюватиме розвиток бізнесу.

Наступним напрямом трансформації є поліпшення фіскальної політики у сфері акцизного податку, яким оподатковуються товари, які не належать до товарів першої необхідності і рівень рентабельності виробництва яких є доволі високим. В Україні найбільш поширеними групами підакцизних товарів є алкогольні напої, тютюнові вироби, паливо, електроенергія та транспортні засоби.

Протягом 2014–2017 рр. обсяг акцизного податку збільшується, а також збільшується його частка в доходах ЗБУ: у 2014 р. показники становили 45,1 млрд. грн. і 9,9% відповідно, у 2015 р. – 70,8 млрд. грн. і 10,9%, у 2016 р. – 101,7 млрд. грн. і 13%, у III кварталі 2017 р. – 85,9 млрд. грн. і 11,6% (табл. 1).

Попри вагоме значення акцизного податку в доходах ЗБУ сьогодні рівень оподаткування споживання підакцизних товарів в Україні є значно нижчим, ніж у державах – членах ЄС. Причиною цього є недосконалість окремих елементів акцизного податку, а саме наявність деяких проблем і неузгодженостей із нормами ЄС щодо розмірів ставок, визначеності об'єктів оподаткування, порядку адміністрування тощо. Так, в Україні залишається тенденція до використання платниками акцизного податку різних схем ухилення від його сплати, наявність яких зумовлена не тільки недосконалістю чинного податкового законодавства і недостатнім його узгодженням з європейськими стандартами, а й тим, що фіскальні органи неспроможні ефективно здійснювати адміністрування цього податку.

Нині значну частку «тіньового» сектору економіки держави займають великі обсяги незаконного виробництва та обігу спирту етилового, алкогольних напоїв і тютюнових виробів. Після ПДВ це найбільш «криміногенний податок».

Ще одна значна проблема акцизного податку держави – його поширеність на відповідні високорентабельні і монопольні товари. Згідно з Директивою Ради ЄС 2003/96/ЄС [9], акцизом обкладаються не тільки нафтопродукти, а й природний газ, вугілля, електроенергія. При цьому акцизним податком зазначені види

енергетичної продукції оподаткуванню не підлягають, якщо вони використовуються як сировина або в електролітичних і металургійних процесах. В Україні жодний із наведених потенційних фіскальних об'єктів акцизним податком не охоплений. Щодо електроенергії і природного газу, то вони підлягають оподаткуванню, але специфічними зборами. Така ситуація не узгоджується з нормами ЄС, а отже, потребує негайного вирішення.

Наступною відмінністю вітчизняного акцизного оподаткування від європейського є наявність галузевих пільг. В Україні пільги з акцизного податку надаються автомобілебудуванню та виноробній промисловості, що не узгоджується з принципами ГАТТ/СО і вимогами Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС. Ще однією відмінністю є те, що в Україні основною пільгою зі сплати акцизу є звільнення від оподаткування окремих видів товарів або операцій. А в країнах ЄС, навпаки, основною ж пільгою є застосування знижених ставок податку, причому знижені ставки акцизного податку не можуть бути нижчими за 50% від стандартної національної ставки акцизу.

Розглянувши перелічені вище проблеми функціонування акцизного податку в Україні, бачимо необхідність його реформування, а головними напрямками його вдосконалення мають стати [10, с. 196]:

- підвищення рівня адаптації вітчизняного законодавства у сфері акцизного податку до законодавства ЄС, зокрема забезпечення виконання угод ГАТТ/СОТ щодо єдиних підходів в оподаткуванні ввезених і вироблених в Україні підакцизних товарів;
- розширення переліку підакцизних товарів, об'єктів та бази оподаткування з урахуванням вимог Директиви Ради ЄС 2003/96/ЄС шляхом запровадження акцизного податку на електроенергію і природний газ замість наявних спеціальних зборів у формі цільових надбавок до чинних тарифів;
- посилення (у перспективі) екологічної спрямованості акцизного оподаткування відповідно до європейських стандартів за рахунок уведення акцизного податку на транспортні засоби із розрахунку обсягу використаного ними палива;
- підвищення дії фіскальної і регулятивної функцій акцизу шляхом підвищення частки акцизного податку в ціні підакцизних товарів шляхом економічно обґрунтованого збільшення рівня ставок податку з огляду на європейську практику;
- поширення щорічної індексації ставок акцизного податку і рівня мінімального податкового зобов'язання щодо сплати податку до бюджету на всі підакцизні товари;
- посилення технічних вимог і методів контролю над виробництвом та обігом спирту етилового, алкогольних напоїв, тютюнових виробів та пива відповідно до вимог ЄС для запобігання ухиленню від акцизного оподаткування;
- запровадження (у перспективі) єдиної європейської валюти під час визначення розміру ставок

акцизного податку і рівня мінімального податкового зобов'язання.

Наступним непрямим податком є мито – специфічний вид митного платежу, що стягується з товарів, які переміщуються через митний кордон України, тобто ввіз/вивіз чи транзит, і який включається до ціни товарів та сплачується за рахунок кінцевого споживача.

Динаміка надходжень від митних платежів упродовж 2014–2017 рр. є неоднозначною та непостійною. Частка митних платежів є відносно незначною і коливається в межах 2,6–6,2% доходів ЗБУ. У 2014 р. обсяги мита в Україні становили 12,6 млрд. грн., у 2015 р. – 40,3 млрд. грн. (це найбільший обсяг, що надходив до бюджету за останні роки), у 2016 р. – 20,3 млрд. грн. За III квартал 2017 р. від митного оподаткування надійшло 17,5 млрд. грн. (табл. 1).

Митне оподаткування в Україні має багато проблем. Насамперед несприятливий митний контроль, тобто потрібна реорганізація системи митних органів та вирішення проблеми правового регулювання митного контролю, оскільки продовжують діяти застарілі нормативні акти та чимало нормативних актів виявляються неефективними. Для цього необхідно запозичити особливості міжнародно-правових стандартів, що дасть змогу застосувати досвід зарубіжних країн з урахуванням українських національних традицій та менталітету, у процесі справляння мита під час перетинання митного кордону. Закріплення на рівні закону механізму стягнення податків та інших зборів повинно сприяти прозорості митної системи та створенню гарантій не тільки для держави, а й для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Справляння мита залежно від виду митного режиму дасть змогу надати гарантії приватним суб'єктам через прозорість митного регулювання, а також сприятиме ефективній реалізації завдання фіскальних органів щодо застосування митно-тарифних засобів регулювання. Прикладом порядку справляння мита є митне право ЄС.

Реалізація завдань митного регулювання, а саме забезпечення захисту економічних інтересів України, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення додержання законодавства України, неможливе без створення відповідних процедурних норм щодо застосування кожного з інститутів митного права.

Норми порядку справляння мита та інших податків під час переміщення товарів через митний кодон повинні дістати своє закріплення на рівні закону. Це створить додаткові гарантії для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та держави.

Сьогодні залишається низка суттєвих проблем, які впливають на стан митно-тарифного регулювання, зокрема [11, с. 378]:

- значна диференціація у розмірах ставок увізного мита на однорідні товари;
- встановлення специфічних та комбінованих ставок ввізного мита без урахування специфіки поставок;

- наявність значної кількості пільг зі сплати ввізного мита;
- ігнорування галузевими міністерствами та відомствами основних принципів і підходів до підготовки законодавчих актів.

Передусім слід удосконалити співробітництво між Державною фіскальною службою та Міністерством фінансів, а саме створити для них єдину доступну центральну базу даних, яка буде містити оперативні дані щодо виконання ЗБУ, зобов'язань платників податків перед бюджетами різних рівнів та цільовими фондами, податкову історію учасників зовнішньоекономічної діяльності, що набагато спростить контроль над сплатою податків та зборів як під час перетину митного кордону, так і всередині країни, а також нормативно-правову базу законодавства.

Отже, на нашу думку, доцільно запровадити окремі зміни до чинного законодавства та передбачити:

- уніфікацію порядку справляння мита;
- посилення нагляду (контролю) центральних органів виконавчої влади над наданням митних пільг для уникнення безпідставного звільнення від оподаткування;
- створення чіткого і прозорого механізму застосування спрощеного порядку проведення процедур митного оформлення та розширення прав митних органів;
- надання права уряду встановлювати та змінювати ставки ввізного/вивізного мита та сприяти розширенню співпраці між органами, які займаються адмініструванням податків і контролюють цей процес;
- удосконалення взаємодії між фіскальними органами та платниками податків щодо адміністрування мита, підвищення рівня податкової культури.

Висновки. Отже, розглянувши систему непрямого оподаткування України, ми побачили, що важливу

роль в економіці відіграють саме непрямі податки, які є не лише головним джерелом наповнення ЗБУ, а й ефективним інструментом фіскальної політики. Сьогодні система непрямого оподаткування в Україні характеризується як недосконала, а отже, потребує подальшого реформування з урахуванням досвіду країн ЄС.

Одними з головних напрямів підвищення ефективності механізму справляння ПДВ є: подальше вдосконалення податкового законодавства та остаточна його адаптація до вимог ЄС; ліквідація неефективних пільг; запровадження диференційованих ставок; забезпечення своєчасного відшкодування; вдосконалення процесів адміністрування ПДВ.

У сфері акцизного оподаткування основними напрямками вдосконалення вважаємо: підвищення рівня адаптації законодавства до вимог ЄС; розширення переліку підакцизних товарів, об'єктів та бази оподаткування; посилення екологічної спрямованості акцизного оподаткування; підвищення дії фіскальної і регулятивної функцій акцизу.

Подальшого вдосконалення потребує й митне оподаткування. Основними заходами є: вдосконалення податкового та митного законодавства в частині справляння мита; уніфікація порядку справляння мита та інших супутніх платежів; посилення контролю над митницею; створення чіткого механізму застосування спрощеного порядку проведення процедур митного оформлення.

Впровадження всіх зазначених заходів у сфері непрямого оподаткування дасть змогу стимулювати економічний розвиток країни та сприяти створенню умов для залучення інвестицій, розвитку бізнесу, зниженню податкового тягаря, отриманню сталих доходів до ЗБУ тощо.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
3. Виконання бюджету України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Бандурка О.М., Понікаров В.Д. Податкове право: науково-практичний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2014. 312 с.
5. Податкові новачки – 2016. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/2045>.
6. Удосконалення ПДВ в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду / І.А. Редько, В.О. Соболю, О.В. Грицак. Фінанси України. 2015. № 9. С. 11–15.
7. Пільги – ахіллесова п'ята ПДВ? Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/>.
8. Your Europe. URL: <https://europa.eu/youreurope/business/vat-customs/check-number>.
9. EUR – Lex. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32003L0096>.
10. Податкова система: навчальний посібник / Л.П. Сидельникова, Т.П. Сидельникова, Н.М. Костіна. К.: Ліра-К, 2013. 424 с.
11. Непряме оподаткування: правова сутність та адміністрування: науково-практична книга / Д.О. Гетманцев, В.Л. Форсюк, Ю.А. Федчишин; за ред. Д.О. Гетманцева. К., 2016. 596 с.

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Статья посвящена косвенному налогообложению в Украине. Исследована роль косвенных налогов в формировании консолидированного бюджета государства. Выяснена роль косвенных налогов в налоговой системе, а также направления адаптации отечественной практики косвенного налогообложения к европейскому опыту. Рассмотрены современные тенденции отечественного косвенного налогообложения. Выявлены основные проблемы косвенного налогообложения и предложены направления их решения.

Ключевые слова: налог, налоговая система, косвенное налогообложение, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, пошлина, Налоговый кодекс Украины.

INDIRECT TAXATION IN UKRAINE AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The article is devoted to indirect taxation in Ukraine. The role of indirect taxes in formation of consolidated budget of the state is examined. The role of indirect taxes in tax system, as well as the direction of adaptation of domestic practice of indirect taxation to the European experience, has been clarified. The modern tendencies of domestic indirect taxation are considered. The main problems of indirect taxation have been identified and directions for their solution have been proposed.

Key words: tax, tax system, indirect taxation, value added tax, excise tax, duty, Tax Code of Ukraine.

УДК 336.22

Рейнська В.Б.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Національний університет водного господарства та природокористування

ПОДАТКИ ЯК ФІСКАЛЬНА ОСНОВА ІСНУВАННЯ ДЕРЖАВИ

Статтю присвячено узагальненню світового досвіду розвитку оподаткування в умовах глобалізації економічних процесів. Визначено, що в сучасних умовах класичні принципи оподаткування не втратили своєї актуальності і конкретизуються організаційно-правовими принципами, специфічними для кожної окремої держави. Наголошено, що розподільча функція податків як інструмент цілеспрямованого впливу на соціально-економічні процеси набуває все більшої ваги. Сучасний стан українського оподаткування сприяє збільшенню дефіциту фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, необхідних для формування умов економічного зростання. Розвиток української податкової системи зазвичай не корелює з тими позитивними процесами та явищами, які вона покликана обслуговувати.

Ключові слова: податки, функції податків, податкова система, прямі та непрямі податки.

Постановка проблеми. Діюча податкова система України внаслідок своєї орієнтації на обслуговування дефіциту державного бюджету та притаманних їй недоліків фактично не виконує класичної функції перерозподілу ресурсів у розвиток високорентабельних галузей та господарських структур. Замість стимулювання надходжень нових інвестицій в економіку, вирішення проблем неплатежів і т. д. сучасний стан українського оподаткування сприяє збільшенню дефіциту фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, необхідних для формування умов економічного зростання. Розвиток української податкової системи зазвичай не корелює з тими позитивними процесами та явищами, які вона покликана обслуговувати. Це має негативні

наслідки для національної економіки, серед яких: зростання податкового обтяження, криза несплати податкових зобов'язань, зростання бюджетного дефіциту та відповідні наслідки у соціальній сфері. Викладене зумовлює актуальність теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія дослідження спирається на роботи з теорії оподаткування вчених-економістів В. Андрущенка, А. Крисоватого, А. Соколовської, П. Мельника та ін. Визнаючи вагомий внесок зазначених дослідників у вивченні впливу податків на економічні процеси, зауважимо, що питання теоретичного обґрунтування та практичного застосування податкових інструментів регулювання недостатньо висвітлене у працях укра-

їнських дослідників. Не отримали належного висвітлення деякі аспекти розвитку методів оподаткування як регулятора та джерела ресурсів інвестиційних проєктів. Залишаються недостатньо розробленими прийнятні для української економіки форми державного стимулювання економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних напрямів удосконалення податкового регулювання у сучасній економіці та податкового інструментарію з регулювання інвестиційних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Протягом усього існування людської цивілізації держава втручалася в економічне життя суспільства, ефективність такого втручання на кожному етапі історичного розвитку залежала від ступеню усвідомлення та якості застосування владою принципів формування державних витрат та використання податків як інструменту економічної політики. Сьогодні податкова політика є самостійною ланкою фінансової політики, а її місце і роль у структурі державного регулювання визначається станом економічної системи та формами державного устрою. Процес розбудови незалежної держави та громадянського суспільства в Україні поставив питання про створення власної моделі регулювання економіки шляхом гармонійного поєднання саморегулювання з ефективним державним регулюванням [8, с. 11].

Сучасні національні податкові системи формуються згідно з базовими ідеями та положеннями теорії оподаткування. Окремі з них визначають фундамент податкових взаємовідносин незалежно від національної приналежності та історичного періоду, інші – з урахуванням специфічних умов і обставин конкретної країни.

Не можна не погодитися з відомим сучасним дослідником теорії податків В.Л. Андрущенко, який, узагальнюючи світовий досвід розвитку оподаткування в умовах глобалізації економічних процесів, наголошує, що сучасні податкові системи склалися, функціонують і реформуються на основі теоретично сформульованих та емпірично виправданих принципів: по-перше, простоти адміністрування; по-друге, фінансової ефективності; по-третє, захищеності від ухилення від сплати податків; по-четверте, універсальності та уніфікованості норм оподаткування; по-п'яте, податкового заохочення і дестимулювання; по-шосте, оцінювання податкової системи як за її прямим фінансовим ефектом, так і за загальним впливом на стан економіки (темпи економічного росту, рівні цін, інвестицій і зайнятості) [1].

Отже, у сучасних умовах класичні принципи оподаткування не втратили своєї актуальності і конкретизуються організаційно-правовими принципами, специфічними для кожної окремої держави. Їх дія орієнтована на підвищення ефективності податкових систем. Проте надмірна кількість принципів оподаткування, варіативність їх застосування стосовно конкретних податків, пряма або опосередкована суперечливість між собою об'єктивно зменшують її.

Економічна теорія виділяє два підходи до визначення категорії «податок» [2]:

1. соціально-економічний: вилучення податків розглядається як складова частина відтворювального процесу, як розподільчі та перерозподільні відносини;

2. фінансово-правовий: вилучення податків аналізується під кутом зору вибору податкових форм, методів та інструментів.

Згідно з вибраним підходом, наводяться різні визначення податків, які об'єднуються за такими ознаками:

- за суб'єктом стягнення: державні установи;
- за об'єктом стягнення: юридичні та фізичні особи;
- за порядком стягнення: безоплатно, примусово, у визначені строки та у визначеному розмірі;
- за метою стягнення: матеріальне забезпечення суб'єктів політичної влади засобами на задоволення загальнодержавних потреб.

Обидва підходи тісно взаємопов'язані, оскільки фінансово-правовий, визначаючи різні положення стосовно податків, реалізується у межах цільових установок, окреслених соціально-економічним змістом податкових відносин.

Стягнення державою на користь суспільства певної частки вартості ВВП у вигляді обов'язкового внеску й становить економічну сутність податку. Початковим джерелом податкових відрахувань, зборів, мит та інших платежів незалежно від об'єкта оподаткування є ВВП, який формує первинні грошові доходи учасників суспільного виробництва і держави: заробітну плату працівників, прибуток підприємств, централізований дохід держави. Розподіл ВВП відбувається у два етапи: спочатку виникають первинні грошові доходи, після чого грошові доходи учасників суспільного виробництва перерозподіляються на користь держави. Економічний зміст податків є відображенням взаємовідносин держави з господарюючими суб'єктами та громадянами з приводу формування державних фінансів [6]. Тобто за своїм економічним змістом податки є основним інструментом державного перерозподілу доходів і фінансових ресурсів. Вони показують роль та ступінь втручання держави в процес перерозподілу нової вартості. Державна частка національного доходу перетворюється у фонд грошових коштів держави, який використовується для вирішення загальнодержавних завдань та підтримки приватного сектора. Оскільки джерелом формування державних доходів є новостворений національний продукт, то можливості держави щодо формування фондів грошових коштів для забезпечення власних витрат визначаються його обсягом та темпами росту.

Присвоєння державою частки нової вартості здійснюється шляхом примусу. Держава стає власником частки національного доходу не як учасник процесу виробництва, а як орган, який володіє політичною владою. Узагальнене розуміння економічної сутності податків знайшло відображення у їх визначеннях, даних окремими економічними школами.

Отже, податок є особливою формою економічних відносин держави із суб'єктами господарювання,

юридичними та фізичними особами, специфіка яких полягає у детермінованості та односторонній спрямованості – від платника до держави. Саме у цьому контексті податки набувають якості економічної категорії, тобто теоретичного відображення наявних виробничих відносин, економічних явищ і процесів [6].

В.М. Федосов вважає податки специфічною формою, підсистемою виробничих відносин, відносин економічного базису. Тієї їх частини, що виникає на стадії розподілу в процесі розширеного відтворення і має вторинний, похідний, перерозподільний характер.

П.В. Мельник наголошує: «Економічний зміст податків найбільш повно можна відобразити, характеризуючи їх як законодавчо оформлену, примусову форму отримання державою частки вартості валового внутрішнього продукту, фінансовий гарант ефективного виконання державою передусім її суспільних функцій та інструмент регулювання економічного розвитку» [6]. Такий підхід розкриває сутність податків через виконання ними функцій, проте не визначає першоджерело походження податків.

В.Л. Андрущенко розглядає податки як частину приватних ресурсів, переданих платниками у формі грошових внесків у розпорядження держави в обмін на блага цивілізованого існування, наявні, одержувані або ті, що стануть доступні в майбутньому. У його розумінні поняття податку включає відносини власності, а також фактори часу і перерозподілу ресурсів між минулими, нинішніми та майбутніми поколіннями [1].

Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк вважають, що податок – це обов'язків платіж, який законодавчо встановлюється державою, сплачується юридичними та фізичними особами в процесі перерозподілу частини ВВП й акумулюється у централізованих грошових фондах для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій [3, с. 47].

У сучасній економічній теорії та практиці склалося уніфіковане розуміння податку як обов'язкового безеквівалентного платежу, запровадженого державою для фінансування власної діяльності. Зокрема, К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю визначають податок «як примусову виплату уряду грошей із боку домогосподарства або фірми, в обмін на яку домогосподарство або фірма не отримують товарів або послуг, проте така виплата не є штрафом за незаконні дії» [5, с. 390].

У наведених визначеннях зафіксовано найбільш характерні ознаки податків: примусовість, односпрямованість, безеквівалентність; вказано на їх найдавнішу функцію – фінансову. Однак, на нашу думку, у період розвиненої ринкової економіки не можна ігнорувати той факт, що розподільча функція податків як інструмент цілеспрямованого впливу на соціально-економічні процеси набуває все більшої ваги.

У контексті положень фінансової соціології та інституціональної фінансової теорії податок найбільш адекватно відображає свою економічну суть у тлумаченні його як обов'язкового платежу, оскільки наближається до природного звичайного економічного

акту – ринкового акту купівлі-продажу. По суті, однотипний, хоча й квазіринковий за формою, обмінний акт відбувається в процесі демократично-правового механізму приймання рішень між державою – виробником суспільних благ і соціальних послуг – та їх споживачем в особі громадянина – платника податків. Схожість між оподаткуванням як обмінним фінансовим середовищем забезпечуваних державою благ на платежі споживачів тих благ та ринком посилюється ще й від того, що держава є монополістичним постачальником деяких благ і тим порушує досконалу конкуренцію на ринку [1].

До головних ознак податків, на нашу думку, належать: законодавчо-правовий характер платежів; обов'язковість та визначеність строків та розмірів платежів; фіксованість норм вилучення чистого доходу щодо об'єкту оподаткування; довготерміновість та стабільність ставок і тарифів. Ці ознаки мають бути покладені у підґрунтя визначення поняття «податок» у нормативно-правових актах для попередження свавілля з боку органів державної влади під час встановлення податків та забезпечення гарантій дотримання законних прав та інтересів платників податків.

Узагальнюючи досвід історичного розвитку та новітніх досягнень економічної науки, спробуємо визначити основні теоретичні засади сутності сучасних податків.

Причиною виникнення і функціонування податків є факт існування держави, економічною основою – товарно-грошові відносини, а умовою – монополізм держави у реалізації своїх послуг суспільству.

Метою вилучення податків у будь-якій країні є потреба в акумулюванні грошових коштів для функціонування державних структур, здійснення державного регулювання і забезпечення соціального захисту. Податкова система, реалізуючи свої функції, дає змогу не тільки досягти цієї мети, а й здійснює гнучке управління всіма зазначеними процесами шляхом впливу на фінансовий механізм.

Податок виступає своєрідною ціною купівлі-продажу монополістичних послуг держави під час здійснення нею своїх функцій (економічної, політичної, оборонної, управлінської, соціальної). Своєрідність ринку зазначених послуг полягає у пануванні на ньому продавця-монополіста – держави та юридично закріплених обов'язкових сплаті податків платниками, навіть тоді, коли вони не згодні з умовами сплати або у них відсутні кошти для своєчасного і повного виконання бюджетних зобов'язань.

Проаналізувавши умови виникнення, мету, характер вилучення та ознаки податків, спробуємо запропонувати уточнене, на нашу думку, їх визначення. Податки – це примусово вилучені центральними або місцевими органами державної влади засоби фізичних та юридичних осіб, що підпадають під юрисдикцію законодавства даної держави, необхідні для здійснення державою своїх функцій. У цьому визначенні відображено головні моменти концептуальної суті

податків: мета, об'єкти оподаткування, форми вилучення податків.

Досліджуючи теорію оподаткування, не можна залишити поза увагою, хоча б у загальних рисах, класифікацію податків, прийняту у світовій практиці. Найчастіше податки поділяють за способом та формою стягнення, джерелами (об'єктами) оподаткування, ступенем централізації. За формою стягнення податки розрізняються на прямі та непрямі, за джерелами (об'єктами) оподаткування – з доходів та зі споживання, за ступенем централізації – на загальнодержавні і місцеві.

Проте, донині не існує чітких критеріїв розмежування на прямі та непрямі податки. Найбільш поширеною є думка, що в основі такого розподілу лежить теоретична можливість їх перекладення на споживачів. Кінцевим платником прямих податків виступає той, хто отримує прибуток чи є власником майна, а непрямих – споживач товару, на якого податок перекладається шляхом надбавки до ціни. Абсолютно перекладних або неперекладних податків немає. Непрямі податки у повному обсязі не перекладаються на споживача завдяки коливанням цін на фактори виробництва, нееластичності попиту, ухилення від податків. Навпаки, прямі податки можуть частково перекладатися. Так, прямий за визначенням податок на прибуток за умови перекладення його на ціни стає непрямим.

Отже, поділ на прямі та непрямі податки є досить умовним. Проте умовною є саме класифікація прямих та непрямих податків, а не система прямого чи непрямого оподаткування, яка реально існує і постійно діє на основі всієї сукупності податків.

У сучасних умовах економічного розвитку прямі податки становлять базис податкових систем у державах із розвинутою ринковою економікою. Це пов'язано з їх значними перевагами порівняно з непрямыми, до яких належать:

- можливість державного впливу на економічні процеси (інвестиційну активність, накопичення капіталу, сукупне споживання, ділову активність);
- можливість установлення прямої залежності між рівнем доходів платника і його відрахуваннями до бюджету;
- можливість справедливого розподілу податкового тягара.

Прямі податки об'єктивно більшою мірою стимулюють безпосередніх товаровиробників. Їх вплив на відтворювальні процеси здійснюється безпосередньо, через зменшення чи збільшення прибутку, який залишається у розпорядженні платників податків. Із погляду макроекономіки регулюються як інвестиційний, так і споживчий попит та пропозиція. Водночас держава впливає на напрями використання національного доходу.

Головним серед прямих податків виступає податок на прибуток (дохід). Оподаткування прибутку, з одного боку, забезпечує залежність державного бюджету від процесів, які відбуваються в матеріальному виробни-

цтві, а з іншого – надає широкі можливості здійснення заходів із державного регулювання економіки.

У системі прямих податків, які сплачують фізичні особи, провідне місце займає прибутковий податок. Перехід до ринку створює передумови для зростання особистих доходів громадян. У цих умовах застосовується прогресивне оподаткування, яке дає змогу у міру зростання доходів стягувати з них грошові кошти в більших розмірах. Сьогодні частка податку на прибуток громадян у дохідній частині бюджету України нижча за частку податку на прибуток підприємств, що не відповідає світовій практиці.

Водночас прямі податки не позбавлені окремих недоліків, які пов'язані з необхідністю у:

- складному механізмі бухгалтерського обліку об'єкта оподаткування і стягнення податків;
- високому рівні контролю, розширенні податкового апарату;
- розвитку реального ринку, в умовах якого сформуються реальна ринкова ціна і реальний прибуток. Проте ринкові відносини не гарантують отримання прибутку, що перетворює прямі податки у ризикове джерело доходів бюджету;
- протидії можливості ухилення від сплати податків унаслідок недосконалості фінансового контролю і наявності комерційної таємниці.

Вирішення цих проблем безпосередньо пов'язане з реалізацією такої моделі оподаткування, яка б ґрунтувалася на органічному поєднанні інтересів держави та платника податків.

Непрямі податки відіграють значну роль у формуванні доходів держави та податковому регулюванні. Відповідно до світової практики, непрямі або податки на споживання нараховують три основні види: податок з обороту, податок із продаж і податок на додану вартість (ПДВ), який сьогодні є провідним непрямим податком у практиці розвинених країн.

Загальним для непрямих податків є те, що всі вони спрямовані на кінцеве споживання і несуть фіскальну навантаженість без будь-яких додаткових застережень щодо використання отриманих сум. Це має суттєве значення у вирішенні питань формування податкової системи будь-якої країни.

До переваг непрямих податків можна зарахувати:

- швидкість і регулярність надходжень до бюджету;
- збільшення доходів держави пропорційно до зростання населення та його добробуту;
- вирівнювання міжрегіонального розподілу доходів, оскільки споживання майже рівномірне в територіальному розрізі;
- стримуючий вплив на споживання товарів, шкідливих для здоров'я і моральності населення;
- можливості впливу на розвиток виробництва і сфери послуг;
- зручність адміністрування.

Поряд із цим вони не позбавлені окремих недоліків. Непрямим податкам притаманний регресивний харак-

тер: зі збільшенням доходу споживача їх питома вага в доході зменшується, і навпаки. Таким чином, непрямі податки є найбільш соціально несправедливими. К. Маркс уважав податки на споживання податками на бідних і гостро їх засуджував.

Збільшення ставок непрямих податків є однією з причин зростання цін на споживчі товари. Вони стягуються приховано від споживачів у вигляді більш високої плати за товари. Тобто ознакою непрямих податків є завуальована від дійсних платників податку форма вилучення частини їх доходів.

У сучасних умовах характер впливу непрямих податків на ціни достатньо обґрунтовано вважають джерелом розвитку інфляційних тенденцій. Істотним недоліком непрямих податків слід також уважати обмежені можливості їх використання для стимулювання виробництва.

Поєднання прямих та непрямих податків – характерна риса податкових систем сучасних держав. За рахунок їх оптимальної структури значною мірою може бути розв'язане те глибоке протиріччя цільових установок, що стоять перед податковою системою. Відмінність полягає у їх співвідношенні [6].

За дослідженнями фахівців, в останні два десятиріччя загальна картина прямого і непрямих оподаткування у розвинених капіталістичних країнах мала такий вигляд:

- прямі податки переважають у Голландії, Данії, Люксембурзі, Канаді, Новій Зеландії, Швейцарії, Австрії, США, Японії; підвищення їх ролі відбулося у Великобританії, Німеччині, Фінляндії, Канаді, Японії та США;
- непрямі податки переважають у Норвегії, Франції, Австралії, Італії, Ірландії, Греції, Іспанії; підвищення їх ролі відбулося в Австралії, Італії та особливо у Швеції;
- відносно врівноваженою структурою прямих та непрямих податків характеризуються Норвегія, Італія, Фінляндія і Швеція.

Загальні тенденції в оподаткуванні реалізуються і в такому напрямі: зі зростанням рівня податкових надходжень частка непрямих податків знижується.

Співвідношення між прямими та непрямыми податками залежить від життєвого рівня основної маси населення. Низький рівень об'єктивно обмежує масштаби прямих податкових надходжень із доходів юридичних та фізичних осіб.

Світовий досвід використання прямого та непрямих оподаткування заперечує їх протиставлення без ґрунтового дослідження соціально-економічних умов у країні впровадження та об'єктивно притаманних цим податкам функціональних рис. Ще А. Сміт та Д. Рікардо висловлювали думку про доцільність та необхідність комбінації прямих та непрямих податків під час формування податкової системи за умови знаходження оптимального співвідношення між ними.

Функції податків тісно пов'язані з їхньою суттю і донині залишаються предметом наукових дискусій.

В економічній літературі існують суттєві розбіжності як кількісного, так і якісного характеру з приводу визначення функцій податків. У найбільш загальному визначенні функції податків – це виявлення їхніх суті й якостей у дії. Економічна література наводить поділ функцій податків на основні, до яких зараховуються фіскальна, регулююча та контрольна, і додаткові: розподільча, стимулююча (дестимулююча) та накопичувальна. Загальноприйнятими вважаються фіскальна та регулююча. Тобто переважна більшість науковців визнає податки інструментом фіскальної політики держави і методом непрямого регулювання розподільчих і перерозподільних процесів.

Окрім виконання винятково притаманної податкам фіскальної функції, призначення якої полягає у покритті фінансових потреб, оподаткування виконує також (пере)розподільчу (аллокаційно-дистрибутивну) та регулюючо-стабілізаційну функції. Тим самим податки виконують роль, властиву державним фінансам або державному фінансовому господарству взагалі, що забезпечує: а) утримання державних органів та реалізацію політики держави; б) створення умов для економічного росту та суспільного добробуту; в) здійснення регулюючих кон'юнктурно-стабілізаційних заходів [1].

Узагальнюючи погляди наведених авторів, можна визначити такі функції податків: фіскальну, регулюючу, соціальну, розподільчу (перерозподільну), контрольну.

Розподіл функцій податків є досить умовним, оскільки вони взаємодіють і здійснюються одночасно. Прикладом поєднання проаналізованих функцій оподаткування може бути практично будь-який податок.

Підсумовуючи розгляд функцій податків, зазначимо, що виконання фіскальної та останніх функцій зазвичай має альтернативний характер. Маючи за мету максимізацію податкових надходжень, держава переважно нехтує іншими функціями податків. Навпаки, реалізація інших функцій (регулюючої, соціальної, стимулюючої і т. п.) передбачає запровадження пільг для окремих категорій платників податків, що скорочує податкові надходження. Більш-менш умовно цю залежність можна зобразити графічно. (рис. 1).

Сьогодні податковій системі України притаманний переважно фіскальний характер, оскільки фіскальна та інші функції податків пов'язані між собою обернено пропорційно, то їх реалізація є проблематичною. Точка О на графіку відповідає орієнтації української податкової політики на фіскальну функцію. Багатофункціональність податків об'єктивно ускладнює податкову систему та полегшує ухиляння від податків.

Висновки. Нині в більшості країн світу панує змішана економіка, в якій дія ринкових механізмів доповнюється державним регулюванням. Із теоретичного погляду втручання держави у процеси ринкового саморегулювання виправдано ситуаціями, в яких ринок власними засобами не спроможний вирішити проблеми виробництва суспільних благ, соціального розвитку,

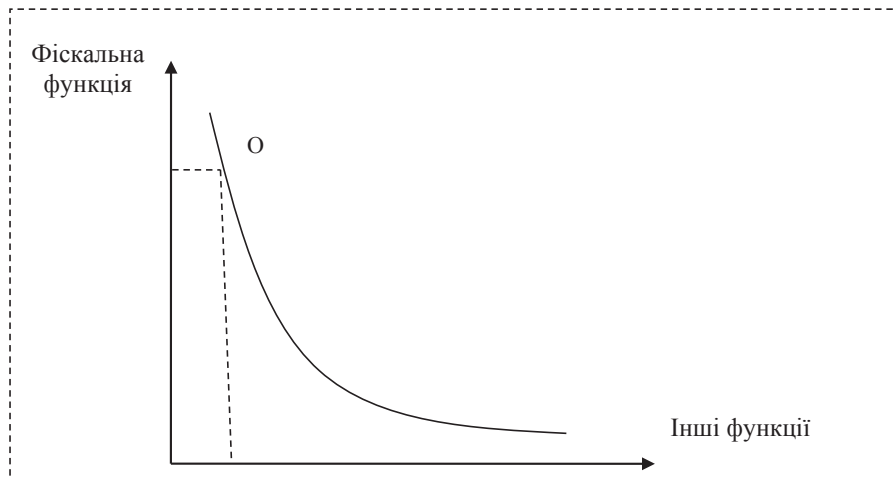


Рис. 1. Залежність між фінансовою та іншими функціями податків

макроекономічної стабільності, розвитку науково-технічного прогресу, екологічної рівноваги. Вирішують зазначені проблеми держава за допомогою податкової системи. Для здійснення своєї діяльності їй, як і будь-якому суб'єкту економіки, необхідні кошти, головним

джерелом яких у цьому разі є податки. У період становлення і початкового розвитку ринкових відносин податкова система є одним із найважливіших економічних регуляторів, основою фінансово-кредитного механізму управління реформами.

Список літератури:

1. Андрущенко В., Данилов О. Податкові системи зарубіжних країн. URL: <http://uchebnik-ekonomika.com/> (назва з екрана. Дата публікації – 21.06.2016. Дата перегляду – 10.01.2018).
2. Беккер Е.Г. Микроэкономические аспекты проблемы уклонения от налогов: дис. ... кандидата экономических наук. М., 2006. С. 9–13.
3. Податкова система / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. К.: Атика, 2006. 920 с.
4. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія / За заг. ред. д. е. н. проф. Ю.Б. Іванова. Харків: ІНЖЕК, 2008. 448 с.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х т.; ред. А.А. Пороховский. М.: Республика, 2013. Т. 2. С. 390.
6. Мельник П.В. Развитие податковой системы в переходной экономике. URL: http://polkaknig.narod.ru/econom/RPSvPE_M/23.htm (назва з екрана. Дата публікації – 23.06.2016. Дата перегляду – 10.01.2018).
7. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение. М.: Наука, 2016. 348 с.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський та ін.; за ред. В.М. Гесця. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. С. 11.
9. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории. Киров: Наука, 2014. 538 с.
10. Черник Д.Г. Основы налоговой системы. М.: Юнити-Дана, 2012. 510 с.

НАЛОГИ КАК ФИСКАЛЬНАЯ ОСНОВА СУЩЕСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена обобщению мирового опыта развития налогообложения в условиях глобализации экономических процессов. Определено, что в современных условиях классические принципы налогообложения не потеряли своей актуальности и конкретизируются организационно-правовыми принципами, специфическими для каждого отдельного государства. Отмечено, что распределительная функция налогов как инструмент целенаправленного воздействия на социально-экономические процессы приобретает все больший вес. Современное состояние украинского налогообложения способствует увеличению дефицита финансовых, материальных и информационных ресурсов, необходимых для формирования условий экономического роста. Развитие украинской налоговой системы обычно не коррелирует с теми положительными процессами и явлениями, которые она призвана обслуживать.

Ключевые слова: налоги, функции налогов, налоговая система, прямые и косвенные налоги.

TAXES AS THE FISCAL BASIS OF STATE EXISTENCE

The article deals with the generalization of the world experience in the development of taxation in the conditions of globalization of economic processes. It determines that in modern conditions, the classical principles of taxation have not lost their relevance and are defined by organizational and legal principles specific to each individual state. The article emphasizes that the distributive function of taxes as an instrument of purposeful influence on social and economic processes becomes more and more important. The current state of Ukrainian taxation helps to increase the deficit of financial, material and informational resources necessary for the formation of conditions for economic growth. The development of the Ukrainian tax system does not usually correlate with the positive processes and phenomena that it is called to serve.

Key words: taxes, functions of taxes, tax system, direct and indirect taxes.

УДК 336.225.672+673+674

Святаш С.В.

аспірант,

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО РАХІВНИЦТВА У КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ

У статті досліджено питання формування податкової звітності на базі даних обліку в податках. Розглянуто важливість провадження контролю та аналізу податкової інформації для платників податків та фіскальних органів. Запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності контрагентів та держави у сфері оподаткування для економії часу, спрощення оподаткування, дотримуючись принципу зручності. Автоматизація податкової діяльності повинна проводитися шляхом використання сучасних технологій, електронних платформ, застосовуючи всі переваги електронного документообігу та наявних сервісів для подання податкової звітності. Україна повинна запозичувати досвід інших держав у реформуванні адміністрування податків. Використання принципу «єдина декларація – єдиний платіж» дасть змогу застосувати всі можливості поліпшення, полегшення, підвищення ефективності та прозорості податкових органів та суб'єктів господарювання.

Ключові слова: податкова звітність, облік у податках, аналіз, контроль, автоматизація, єдина декларація, е-документообіг, е-сервіс.

Постановка проблеми. Для підтримання та поліпшення ефективності провадження господарської діяльності суб'єкта господарювання ведеться контроль та здійснюється аналіз показників економічної активності платника податків. Податкове рахівництво та бухгалтерський облік, на основі яких формується податкова звітність, є першочерговим і єдиним постачальником необхідної інформації щодо стану та напрямів розвитку підприємства, відповідно, саме така інформація і формує інформаційну базу для здійснення контролю (як внутрішнього, так і зовнішнього) та аналізу отриманих первинних та зведених фінансових, зокрема податкових, показників.

Оскільки податкова звітність формується на основі даних і бухгалтерського обліку, і податкового рахівництва, то інформація щодо фінансово-господарського стану платника податків дублюється, надзвичайно

ускладнюється, ймовірно, виникають розбіжності в інформації, до того ж зазвичай вона не є систематизованою та автоматизованою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективи розвитку фінансової звітності досліджував М.В. Корягін [1]; питання обліку та звітності у системі оподаткування розкрито в роботах М.І. Бондара, Л.Г. Довінської, Н.М. Лисенка та ін. [3]; важливість контролю та провадження аналітичної діяльності аналізував О.В. Олійник [4]. Ґрунтовне дослідження щодо міжнародного досвіду адміністрування податків здійснено О.О. Савчук [7], Т.П. Фурса та С.М. Синиця [8], загальні положення щодо адміністрування податків та податкової звітності в умовах українських реалій розкриті у роботах О.В. Шпак [9], І.М. Щирби [10] та М.Т. Щирби [11].

Метою статті є пошук шляхів підвищення ефективності аналізу та контролю у сфері оподаткування, полегшення та спрощення роботи податкових обліковців та фіскальних органів за рахунок автоматизації їх інформаційно-аналітичної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Як вірно зазначає І.М. Щирба [11], у сучасних умовах економічного розвитку податкову звітність розглядають, головним чином, як інформаційну систему, що утворюється з огляду на потреби ринкової інфраструктури, а також є основою для прийняття рішення як платниками податків, так і державними контролюючими органами.

Крім того, що облік платника податків переобтяжений дублюванням та ускладненим обрахунком показників у цілому, кожен податковий платіж несе за собою збільшення облікової інформації, яка накопичується передусім у податковому рахівництві та частково чи повністю дублюється у бухгалтерському обліку, адже облік інформаційних даних ведеться на основі переважно одних і тих же первинних документів залежно від цілей облікової політики. Не зайвим буде пам'ятати про те, що фінансовий (бухгалтерський) та податковий обліки формуються на постійному та повному спостереженні за господарськими процесами платника податків. Для здійснення такого спостереження суб'єкти господарювання використовують відповідні первинні документи (доказовість обліку) та методи бухгалтерського обліку (документація, оцінка, калькуляція, інвентаризація, баланс, подвійний запис) під час обліку в податках.

Загалом податкове рахівництво має за мету «формування своєчасної, повної й достовірної інформації про здійснення господарські операції платником податків протягом звітного податкового періоду з метою оподаткування, а також забезпечення користувачів інформацією для контролю над правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю перерахування податків і зборів до відповідних бюджетів» [3, с. 31]. Отже, варто наголосити, що основним функціональним призначенням податкового обліку є акумулювання, реєстрація, групування інформації, її обробка та аналіз відповідно до потреб платника податків і державних контролюючих органів (для складення податкової звітності щодо виконання встановлених податковим законодавством функцій та інших розрахунків для внутрішніх потреб платника податків щодо мінімізації податкових платежів та податкового планування тощо).

В умовах ринкової економіки держава не може нав'язувати платникам податків єдиний підхід до ведення рахівництва [11, с. 49], однак вибрана облікова політика платників податків повинна відповідати встановленим законодавчим нормам. Користувачі фінансової, зокрема податкової, звітності потребують розширені, додаткові дані щодо податкової політики підприємства та методів оптимізації податкових платежів, а тому облік в податках повинен містити інформацію про методи і процедури здійснення обліку [11, с. 51]. Органічний зв'язок між фінансовим обліком та фінансовою звітністю реалізовується, коли інформація фінансового

обліку перетворюються на аналітичні показники фінансової звітності [10], зокрема податкової, звітності.

Податкові розрахунки та складена на їх основі податкова звітність є надзвичайно важливою частиною документообігу платника податків. Податкові органи отримують податкову звітність від економічних суб'єктів незалежно від того, чи ведеться фактично господарська діяльність платниками податків. Так, згідно з ПКУ [6], платники податків для подання податкової звітності на безоплатній основі можуть використовувати автоматизовану систему «Єдине вікно подання електронної звітності», використовуючи мережу Інтернет та електронний цифровий підпис. Автоматизація обліку на всіх його стадіях підвищить ефективність здійснення аналізу та контролю податкової інформації.

Останні роки показують, що облік у будь-якій сфері зазнає змін, адже користувачі кінцевої інформації (різного роду звітності) потребують постійну релевантну інформацію. Відмова від паперової звітності прискорює документообіг та ефективність прийняття управлінських рішень на основі даних обліку в податках. Нині податкові органи надають можливість платникам податків подавати податкову звітність за допомогою електронного сервісу «Кабінет платника податків» на добровільних засадах. Для використання даного сервісу платники податків повинні мати електронний цифровий підпис.

Так, згідно з даними ДФС щодо кількості електронних цифрових підписів, найбільше платників податків, які скористалися ЕЦП для використання сервісу «Електронний кабінет платника податків», у м. Київ – 142 тис. осіб (рис. 1).

Причому середня кількість таких платників податків становить 31,2 тис. осіб. Показово, що платники податків вибрали більш ефективний спосіб подання податкових декларацій – електронний сервіс – у Києві (142 тис. осіб), Харківській (72,4 тис. осіб), Дніпропетровській (65,8 тис. осіб), Запорізькій (43,7 тис. осіб), Львівській (43,1 тис. осіб) областях, а найменш прогресивні в даному руслі виявилися Чернівецька (10,2 тис. осіб), Луганська (10,6 тис. осіб), Волинська (11,9 тис. осіб) області.

Крім повної комп'ютеризації та автоматизації обліку в податках, варто зосередити увагу на тому, що постійне розширення обсягу податкової інформації, розширення запитів різного напрямку щодо податкової інформації відповідно до потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів, податкова звітність та окремі розрахунки набувають дедалі більшого ускладнення. Відповідно, ґрунтовного перегляду потребують податкова звітність (податкові декларації) та аналітичні розрахунки в податковому рахівництві для спрощення податкових розрахунків та уникнення дублювання податкової та фінансової інформації.

М.В. Корягін [1] акцентує увагу на парадигмальному зсуві у фінансовому обліку – переходу від четвертої до п'ятої парадигми фінансової звітності. Так, одним із центральних понять у цьому поступальному процесі є інтегрована фінансова звітність суб'єктів господарювання, яка дає змогу відображати сукупні показники економіч-

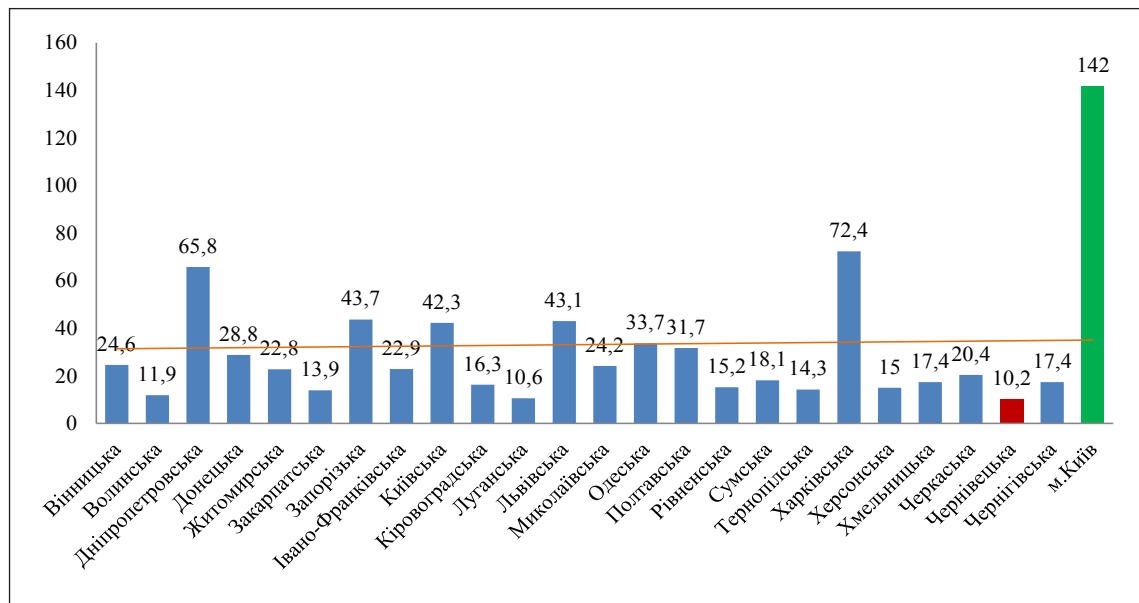


Рис. 1. Кількість осіб, які скористалися «Електронним кабінетом платника податків» за допомогою ідентифікації електронним цифровим підписом, тис. осіб

Джерело: складено автором на основі інформації ДФС

них агентів щодо бухгалтерсько-управлінської сфери. Таким чином, долучаючи до інтегрованої та управлінської частини звітності інформацію щодо податкових розрахунків, так звана консолідована (з погляду різного спрямування інформаційних запитів) звітність дасть можливість уникнути непотрібного дублювання інформації та зведених показників.

Унаслідок постійної зміни методів ведення бізнесу, підходів до формування вартості підприємств, форм провадження податкових та облікових реформ потреби у зміні підходів до ведення податкового рахівництва дедалі зростають. Для формування нового підходу обліку в податках із метою полегшення та підвищення ефективності її функціонування доцільно змінити та модернізувати декілька компонентів (рис. 2).

Отже, для того щоб прийти до консолідованої податкової звітності (звіт, який включатиме інформацію про всі податкові платежі, здійснювані суб'єктами господарювання – платниками податку протягом єдиного – однакового для всіх податкових платежів – податкового періоду), потрібно розробити нові форми для податкової звітності як за формою, так і за змістом. Кожна податкова декларація з кожного податку повинна бути переглянута та спрощена відповідно до найновіших технологій електронних сервісів для сплати податків та зборів.

Особливої уваги потребує реалізація принципу зручності формування податкової звітності для платників податків. Так, у деяких розвинених країнах суб'єктам господарювання – платникам податків пропонується кілька процедурних варіантів сплати податків, і, таким чином, вони вибирають один, зважаючи на власні соціально-економічні особливості їх діяльності [9].

Передовий досвід у сфері уніфікації податкової звітності демонструє Швеція, реформуючи податкову

систему за принципом «єдина декларація – єдиний рахунок, єдиний платіж – єдина адреса (платежу)», причому кожному громадянину Швеції присвоюється єдиний фіскальний номер (ID), який є уніфікованою формою державного обліку населення [2]. Така система дає змогу платникам податків сплатити податкові платежі єдиним дорученням, а податкові органи уже розподіляють кошти за відповідними рахунками. Таку прозору та ефективну систему єдиного рахунку використовують також Данія та Велика Британія [7, с. 210]. Система дає можливість 100% запобігання помилкового перерахунку податкових платежів, окрім того, податкові органи мають реальну постійну картину щодо стану розрахунків платників податків із бюджетом, а позитивний ефект для платників податків полягає у тому, що у разі переоплати за одним із податкових платежів, за іншим не виникає заборгованості, що відповідає реалізації принципу зручності. Крім того, ведення єдиного рахунку дає змогу державним органам уникати витрат на перепис населення, даний рахунок заміняє всі види державного обліку щодо медичного та пенсійного забезпечення, органів внутрішніх справ, міждержавної міграції тощо [8, с. 36].

В Україні принцип зручності реалізовується за допомогою використання «Електронного кабінету платника податків», адже використання захищеного Інтернет-порталу для платників податків не передбачає придбання спеціалізованих програм, а також надає можливість інтегрувати наявне програмне забезпечення та програми електронної звітності до електронного кабінету.

Таким чином, використання телекомунікаційних технологій, інноваційних Інтернет-порталів та засобів електронного документообігу за принципом єдиної звітності та єдиного рахунку дасть змогу підвищити

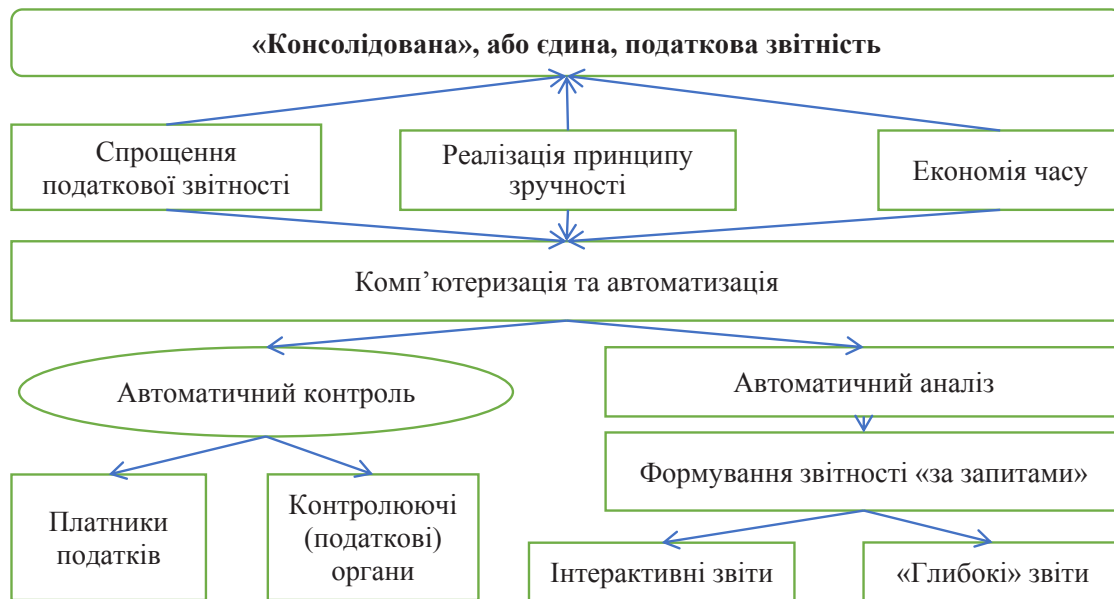


Рис. 2. Схема підвищення ефективності обліку в податках та місце «консолідованої», або єдиної, податкової звітності

Джерело: складено автором

ефективність податкової діяльності платників податків та фіскальних органів на принципах зручності та економії затрат часу на ведення обліку в податках та провадження контрольних функцій щодо достовірності та повноти сплати податкових платежів.

Однією із центральних переваг упровадження автоматичних комп'ютерних систем у податковій системі є зменшення затрат часу на ведення податкового рахівництва та складання податкової звітності платниками податків. Водночас економія часових ресурсів відбуватиметься і в податкових органах під час здійснення арифметичних перевірок, перехресних звірок, перевірок за формою отриманих від суб'єктів господарювання та громадян податкових декларацій установленної електронної форми.

За даними Doing Business [5], платники податків в Україні витрачають 327,5 години на рік на облік у податках та складання податкової звітності. Так, Україна знаходиться на 43-му місці щодо складності податкової системи, витрат часу на складання податкової звітності та податкового тягаря. Значну частку часових витрат на складання податкової звітності становить облік ПДВ, а саме 199 години на рік (61%). Податок на прибуток у середньому забирає 36,5 години на рік (11%), а соціальні платежі – 92 години на рік (28%). Однак дані показники не враховують витрати часу на складання податкової звітності з інших податкових платежів, наприклад екологічного податку, збору за першу реєстрацію транспортного засобу та ін. Загалом Україна має потужні можливості скоротити загальні часові затрати на складання та подання податкової звітності до контролюючих органів. Мінімальним таким показником може похвалитися Люксембург, де дана величина становить 55 годин на рік.

Використовуючи інноваційні інформаційні технології, суб'єкт господарювання та контролюючі органи можуть побудувати ефективну автоматичну систему, яка базується на даних бухгалтерського та податкового рахівництва, виконуючи контрольно-аналітичну функцію управління. На рівні підприємства основою інформаційного забезпечення фінансової діяльності є дані рахівництва (податкового та бухгалтерського), на рівні податкового органу основою контрольно-аналітичної функції є отримані податкові декларації від платників податків.

Доцільно зазначити, що аналіз і контроль тісно пов'язані. Як зазначає О.В. Олійник [4, с. 95], економічний аналіз та контроль тісно співвідносяться між собою, оскільки аналіз відносять до складників методу контролю. Впевнено можемо говорити про те, що і аналіз, і контроль використовують ті ж облікові та позаоблікові дані. Інформація розрахунків у сфері аналізу є базою для провадження контролю, і водночас документально оформлені результати контролю стають первинними чи зведеними джерелами здійснення аналізу даної інформації, що дає змогу суб'єкту підприємництва знайти слабкі місця у фінансово-господарської діяльності та побачити фактори, які допоможуть виправити ситуацію та збільшити ефективність підприємницької діяльності. Так, похідними від контролю документами, що є базою для аналізу, можуть бути матеріали ревізій, висновки аудиторів, матеріали перевірок податкових органів та ін.

Розвиток ведення бізнесу вимагає виконання аналізу, однією з функцій якого є контроль над виконанням планів та поставлених завдань. У сучасних умовах дана функція набуває дуже великого значення, бо невизначеність та наявність величезної кількості аль-

тернативних шляхів розвитку процесів та явищ, асиметричність інформаційних потоків, їх насиченість та перенасиченість потребують постійного контролю над виконанням та змістом показників господарської діяльності, їх коригування в оперативних та стратегічних планах, здійснення спостереження та підвищення ефективності виконання поставлених цілей та завдань.

У разі повної комп'ютеризації та забезпечення автоматизації інформаційно-аналітичної роботи, контроль як на базі платників податків, так і в податкових органах може здійснюватися автоматично. Автоматично здійснювати контроль над правильністю та вчасністю нарахування та сплати податкових платежів, достовірністю показників в податковій звітності, їх якості можливо без «людського фактору» за умови електронного документообігу у встановленому форматі, вигляду. Так, якщо всі платники податків будуть подавати податкові декларації та допоміжну звітність в електронній формі, то податкові органи матимуть повну базу для здійснення автоматичного контролю (рис. 3).

Отже, використовуючи передову технологію та електронні сервіси, податкові органи, отримуючи податкову звітність (декларації) від платників податків, зможуть автоматично здійснювати візуальну перевірку правильності заповнення декларацій згідно з чинним податковим законодавством, перевіряти правильність розрахунку показників податкової звітності, вчасності її подання відповідно до встановлених строків, автоматично перевіряти достовірність показників та виявляти схеми уникнення чи ухилення від оподаткування за допомогою автоматичної звірки та перехресного контролю між показниками податкових декларацій

економічно пов'язаних контрагентів, глибинно аналізувати ділянки податкових декларацій «підвищеного ризику», тобто тих, де статистично висока вірогідність помилкових обчислень чи реалізації схем незаконної мінімізації податкових платежів.

Дані автоматичні сервіси будуть корисними не лише податковим та іншим державним контролюючим органам, а й платникам податків у частині автоматичного визначення окремих показників податкової звітності у разі використання електронних сервісів складання податкової декларації; крім того, ці сервіси містять найновіші форми податкових декларацій та автоматичне заповнення даних реквізитів установлених форм, що унеможливує здійснення помилок у змістовному заповненні звітності у сфері оподаткування. Електронна звітність також не потребує арифметичної перевірки платником податків, адже акумульовані та розрахункові дані заповнюються автоматично. Якщо додати можливість автоматичного перенесення даних електронних первинних документів податкового рахівництва до податкової звітності, то можливим стане досягнення 100%-го рівня автоматичного формування податкової звітності та уникнення ймовірності використання «тіньових» схем оподаткування. Також за умови автоматичного формування податкової декларації будуть відсутні факти подання податкової декларації не у визначений термін, однак за такої умови є ймовірність неповної подачі декларацій (у разі невчасної реєстрації первинних документів). Проте цю проблему можливо побороти, якщо будуть надходити платнику податків сигнали про те, що наближається термін подачі податкової декларації та сигнали про відсутність окремого



Рис. 3. Елементи автоматичного контролю, здійснювані податковими органами

Джерело: складено автором

первинного документу на основі аналізу показників інших первинних документів щодо окремої господарської операції, іншими словами – сигнали про наявність прогалин у фінансово-господарській інформації. Таким чином, податкові органи матимуть змогу здійснювати автоматичний «глибинний» контроль, тобто документальну невідому перевірку, адже всі первинні документи та аналітичні розрахунки платників податків будуть доступні в електронній формі. Так, щоб оглянути інформацію щодо окремого показника, наприклад об'єкта оподаткування, потрібно буде «натиснути» на показник, що дасть змогу підтягнути всі первинні документи, на базі яких розраховані дані суми.

Подібні функції та можливості електронної податкової звітності дають змогу не тільки здійснювати контроль над дотриманням податкового законодавства, а й здійснювати автоматичний аналіз податкової інформації для знаходження місць для оптимізації податкових платежів, підходів до роботи між платниками податків та контролюючими органами і подальшого прийняття ефективних управлінських рішень.

Використовуючи інноваційні засоби телекомунікації, платники податків та податкові органи зможуть формувати в режимі он-лайн звіти за окремими запитами. Наприклад, податкові органи зможуть отримати сукупну інформацію по всіх платниках податків, за видами економічної діяльності, показниками податкових декларацій чи стосовно окремого платника податків щодо сплачених сум податкових платежів за запитуваний період в «один клік». Платники податків зможуть автоматично формувати звіти, наповненні необхідною інформацією щодо власної господарської діяльності, порівнювати показники, бачити тенденцію та здійснювати автоматичний прогноз на наступні податкові періоди в короткостроковій та довгостроковій перспективах, бачити власну ефективність у сфері оподаткування та місця, де можливо її підвищити.

Формування додаткової звітності за запитами користувачів можна поділити на інтерактивні звіти та «глибинні» звіти, або візуальні та текстові звіти. Інтерактивні звіти зможуть задовольнити потреби в інформації і платників податків і контролюючих органів щодо наочної (візуальної) інформації у сфері оподаткування. Своєю чергою, «глибинні» звіти зможуть підтягувати не лише візуальну інформацію, а більшою мірою первинні документи, на основі яких розраховуються вибрані показники. Доцільно надати можливість підтягувати первинні документи та інші аналітичні розрахунки щодо конкретного показника чи сфери фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання у хронологічному порядку з виділенням у них (кольором, рамкою тощо) відповідних даних, які враховуються під час розрахунку вибраної величини, що дасть змогу отримати більш широкую інформацію щодо певної ділянки господарювання платника податків або швидко знайти потрібний документ, показник чи сукупність даних. Доцільно надати можливість формування звітності не тільки «підтягуванням» первинних

чи зведених документів, а й загальних баз у вигляді таблиць, які міститимуть сукупні чи певний вибраний обсяг показників за визначені податкові періоди.

Реалізуювши запропоновані заходи щодо автоматизації контрольної та аналітичної функцій та за умови відповідних змін у податковому законодавстві, можливе досягнення формування «консолідованої», або єдиної, податкової декларації. За озброєння можемо взяти досвід Швеції в реалізації принципу «єдина декларація – єдиний рахунок». Так, податкова звітність може формуватися у відповідні періоди, наприклад місяць, а податкові платежі сплачувати авансовими платежами на єдиний рахунок із розподіленням сум по відповідних рахунках податковими органами. Після закінчення звітного року будуть розраховуватися остаточні суми податкових платежів, і у разі недоплати різниця стягуватиметься з платників податків, а за переплати – повертатиметься надмірно сплачені кошти на банківський рахунок суб'єкта господарювання чи громадянина – платника податків. Єдина декларація має об'єднувати інформацію щодо всіх податкових платежів, сплачуваних суб'єктом фінансово-господарської діяльності, причому звітність має бути простою, короткою та зручною щодо її формування, аналізу та «читання». Для спрощення податкових форм та уникнення надмірності використання показників у податковій декларації доцільно переглянути значення та необхідність відображення відповідних показників. А оскільки в паперовому вигляді звітність не потрібна, то єдину податкову декларацію можливо звести до кількох ключових показників, а формування її реалізувати автоматизовано та «блоково» (тобто виведенням невеликого обсягу інформації, яку потрібно внести у хронологічному чи іншому, більш зручному вигляді) у разі неможливості автоматизації перенесення відповідних показників.

Висновки. Підсумовуючи, можемо впевнитися, що актуальність автоматизації обліку в податках та формування податкової звітності у розрізі підвищення ефективності здійснення аналітичної та контрольної функції як платників податків, так і контролюючих органів є непереоціненою та надзвичайно високою. Так, важливими кроками для досягнення зростання ефективності роботи учасників податкових відносин за принципом взаємовигоди та на партнерських засадах є:

- використання оновлених (сучасних) телекомунікаційних технологій та електронних сервісів;
- електронний документообіг та 100%-е охоплення ним платників податків, ідентифікація платників за допомогою електронних цифрових підписів;
- спрощення податкової звітності з дотриманням принципу зручності та економії часових витрат на складання та перевірку податкових декларацій;
- автоматизація обліку;
- автоматизація контролю та аналізу, запровадження можливості автоматичного складання додаткової звітності за запитами;
- побудова податкової системи за принципом «єдина декларація – єдиний рахунок (платіж)».

Список літератури:

1. Корягін М.В., Куцик П.О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія. Київ: Інтерсервіс, 2016. 276 с.
2. Міжнародний досвід реформування податкових систем: види податків та електронна звітність / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/mrdosvid/>.
3. Облік і звітність підприємств у системі оподаткування: навч. посіб. / М.І. Бондар, Л.Г. Ловінська, Н.М. Лисенко та ін.; за заг. ред. М.І. Бондаря, Н.М. Лисенко; передм. Т. І. Єфименко. К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. 584 с.
4. Олійник О.В., Барановська Т.В. Роль і значення контролю в здійсненні аналітичної діяльності. Вісник ЖДТУ. 2008. № 1(43). С. 94–103.
5. Офіційний сайт Doing Business. URL: <http://www.doingbusiness.org/>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Савчук О.О. Досвід адміністрування податкових надходжень у країнах з розвинутою економікою. Фінанси, грошовий обіг, кредит. 2016. № 30/1. С. 207–214.
8. Фурса Т.П., Синиця С.М. Фіскальний механізм: зарубіжний досвід та українські реалії. Інтелект XXI: Світова економіка та міжнародні відносини. 2016. № 5. С. 32–36.
9. Шпак О.В., Донських Ю.А. Податкова система України: сучасний стан та процес реформування. URL: http://www.gusnauka.com/18_ENXII_2015/Economics/3_194810.doc.htm.
10. Щирба І.М. Теоретичні основи формування системи звітності підприємства. Науковий вісник асоціації докторів філософії України. 2015. Вип. 1. С. 128–133.
11. Щирба М.Т., Щирба І.М. Облікова політика в системі економічної безпеки підприємства. Наукові записки. 2013. № 1(42). С. 47–59.

АВТОМАТИЗАЦІЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДЛЯ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ

В статье исследован вопрос формирования налоговой отчетности, которая базируется на данных налогового учета. Рассмотрена важность проведения контроля и анализа налоговой информации для налогоплательщиков и фискальных органов. Предложены пути повышения эффективности деятельности контрагентов и государства в сфере налогообложения для экономии времени, упрощения налогообложения, придерживаясь принципа удобства. Автоматизация налоговой деятельности должна проводиться путем использования современных технологий, электронных платформ, применяя все преимущества электронного документооборота и имеющихся сервисов для представления налоговой отчетности. Украина должна заимствовать опыт других государств в реформировании администрирования налогов. Использование принципа «единая декларация – единственный платеж» позволит применить все возможности улучшения, облегчения, повышения эффективности и прозрачности налоговых органов и субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: налоговая отчетность, учет по налогам, анализ, контроль, автоматизация, единственная декларация, е-документооборот, е-сервис.

AUTOMATION OF THE TAX ACCOUNTING IN THE CONTEXT OF CREATION OF THE TAX INFORMATION BASE FOR ANALYSIS AND CONTROL

The article deals with the issues of formation of tax reporting based on the tax accounting. The importance of the control and analysis of tax information for the taxpayers and fiscal authorities' purposes is considered. The ways of improving the activity efficiency of counteragents and state in the field of taxation are proposed, in order to save time and to simplify the taxation, following the principle of convenience. Automation of tax activities should be done with the use of modern technologies, electronic platforms, and with application of all the advantages of electronic document flow and available services for filing tax reporting. Ukraine should use the experience of other states that have an advanced experience in reforming tax administration. The use of the principle "single declaration – single payment" will allow taxpayers and the state to apply all the possibilities to improve, facilitate and increase the efficiency and transparency of tax authorities and business entities.

Key words: tax reporting, tax accounting, analysis, control, automation, single declaration, e-document flow, e-service.

Стащук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

У статті актуалізовано потребу у систематизації методів наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств. Згруповано всю сукупність методів у такі групи, як загальнонаукові та конкретно-економічні. До складу загальнонаукових методів пізнання запропоновано віднести три такі підгрупи: методи емпіричного дослідження, методи теоретичного дослідження, методи теоретичного та емпіричного дослідження. Встановлено, що основними науково-методичними підходами до наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств можуть бути системний, комплексний, функціональний, інтеграційний, відтворювальний, нормативний, динамічний та кількісний. Доведено, що відображені методи дослідження фінансової безпеки корпоративних структур відображають певний масив наукових комунікацій, що ґрунтуються на надійних даних та дають змогу отримати максимально неупереджене уявлення про механізм забезпечення їх фінансової безпеки в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: фінансова безпека, акціонерні товариства, методологія дослідження, науково-методичні підходи, загальнонаукові методи дослідження, конкретно-економічні методи пізнання.

Постановка проблеми. Потреба в усебічному дослідженні фінансової безпеки акціонерних товариств зумовлена такими чинниками:

- необхідністю розроблення новітніх концептуальних засадничих основ стійкого розвитку суб'єктів корпоративного сектору економіки, які формуються залежно від вибраної фінансової політики суб'єкта підприємницької діяльності та його ідеологічної спрямованості;

- неефективною структурою фінансових ресурсів акціонерних товариств та недосконалістю наявного фінансового механізму формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів корпоративних структур;

- неефективністю наявних механізмів управління фінансовою безпекою акціонерних товариств, а також практикою «точкового» застосування фінансовим менеджментом інструментів управління фінансовою безпекою корпоративних структур;

- необхідністю формування таких умов, за яких акціонерні товариства отримали би конкурентні переваги та потенційні можливості для забезпечення розширеного відтворення, а також мали б змогу максимізувати свою ринкову вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такий спектр проблем був предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних учених та практиків. Проте дослідження проблематики формування та забезпечення фінансової безпеки саме акціонерних товариств не має системного характеру, є частковими та найчастіше стосуються макроекономічного

рівня фінансової безпеки або фінансової безпеки всіх суб'єктів господарювання у цілому. Проблема ідентифікації методів дослідження фінансової безпеки держави, регіону, окремих суб'єктів господарювання займалися такі науковці, як: О.І. Барановський, З.С. Варналій, В.М. Гесць, А.О. Єпіфанов, М.М. Єрмошенко, Н.Н. Пойда-Носик, Д.В. Чернілевський та ін. Водночас спостерігається певна методологічна дилема у підходах до ідентифікації предмета дослідження та методів його аналізування. Відсутнім є також належне наукове обґрунтування методології пізнання фінансової безпеки на мікроекономічному рівні; недостатня увага приділена взаємозв'язкам, що відображають закономірності використання інструментів фінансової політики акціонерних товариств та інструментів фондового ринку як на стійкий розвиток окремих регіонів та економіки країни у цілому, так і на рівень їх фінансової безпеки.

Формулювання цілей статті. Проблема вибору методології дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств є предметом уваги не лише фінансової наукової думки, а й окремих філософських досліджень. Разом із тим розробити універсальний метод пізнання будь-якого конкретного явища неможливо через те, що використані методи для подолання певної фінансової проблеми можуть бути непридатними для вирішення іншої. З огляду на вищезазначене, складність пізнавального процесу та динамічний розвиток фінансово-економічного середовища функціонування акціонерних товариств зумовлюють необхідність пошуку новітніх методів дослідження.

Виклад основного матеріалу. Визначені диспропорції спричиняють перешкоди до підвищення рівня фінансової безпеки акціонерних товариств, а отже, знижують ефективність використання фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва, не сприяють стимулюванню інвестиційної активності корпоративних структур та підвищення їх інвестиційної привабливості, знижують рівень їх кредитоспроможності і, як наслідок, можуть призвести до банкрутства самих суб'єктів підприємницької діяльності. Усе вищезазначене підвищує актуальність дослідження науково-практичної проблеми забезпечення фінансової безпеки вітчизняних акціонерних товариств.

Процес пізнання неможливий без формування певного концептуального підходу в межах визначеної методології та є базисом для проведення наукового дослідження. Проте методологія дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств повинна, безумовно, спиратися й на той факт, що практично неможливо запропонувати унікальну методологію пізнання певного об'єкта. Це пов'язано з тим, що фінансова безпека акціонерних товариств, як й інші об'єкти наукового пізнання, має одночасно стандартні та унікальні характеристики. Із цього слідує, що на практиці методологія наукового дослідження фінансової безпеки корпоративних структур повинна використовувати як загальні методи дослідження, так і ті, які стосуються індивідуальних їх властивостей.

Поняття методології науковці розглядають у двох аспектах, а саме:

1) методологія – це вчення про правила мислення під час створення теорії науки, вчення про науковий метод пізнання й перетворення світу; його філософська, теоретична основа, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання [1];

2) методологія – це систематизована сукупність підходів, способів, методів, прийомів та процедур, що застосовуються в процесі наукового пізнання та практичної діяльності для досягнення наперед визначеної мети [2].

У контексті комплексного дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств, формування її теоретико-методологічних та прикладних основ слушним вважаємо також визначення тих методів пізнання, які сприятимуть одержанню ґрунтовних та всебічних її характеристик.

Проте перш ніж перейти до ідентифікації методів наукового пізнання фінансової безпеки корпоративних структур, сформулюємо загальний підхід до сутності поняття «метод». Отже, сучасна наукова думка під методом розуміє визначену послідовність дій, прийомів, операцій і засобів досягнення поставленої мети, яка може бути як практичною, так і теоретичною та пізнавальною [3, с. 184].

На нашу думку, цілісність наукового дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств та досягнення зазначеної мети нашої роботи можна забез-

печити шляхом системного застосування як методів теоретичного рівня, так і методів емпіричного рівня наукового пошуку, застосування яких дає змогу отримати та обґрунтувати нові знання. Враховуючи вищезазначене, сукупність усіх методів дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств можна поділити на такі групи, як показано на рис. 1.

Отже, весь запропонований спектр методів дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств згруповано за двома напрямками: загальнонаукові методи пізнання (можуть використовуватися в процесі дослідження багатьох наук) та конкретно-економічні методи (методи, що властиві для дослідження лише економічних процесів). Уважаємо, що сукупність методів дослідження, що доцільно застосовувати в процесі дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств, можна згрупувати за напрямками дослідження так:

– історико-аналітичний, теоретичного та логічного узагальнення, аналізу та синтезу, класифікації абстрагування – під час удосконалення категоріального апарату фінансової безпеки корпоративних структур, вивчення еволюційних аспектів формування їх фінансової безпеки, дослідження внутрішньої її побудови, в процесі виявлення сукупності зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці акціонерних товариств, а також під час дослідження механізму управління фінансовою безпекою акціонерних товариств;

– індукції та дедукції – у процесі розвитку теоретичних основ фінансової безпеки акціонерних товариств та її взаємозв'язку з фінансовою та економічною безпекою держави;

– системно-структурний аналіз – під час опрацювання методологічних засад наукового пізнання фінансової безпеки корпоративних структур та обґрунтування теоретико-методологічних аспектів забезпечення необхідного рівня їх фінансової безпеки;

– аналогії, систематизації, теоретичного узагальнення – за подальшого розвитку теоретичних основ оцінювання рівня фінансової безпеки корпоративних структур;

– оцінювання, статистичного аналізу, табличний, групування, кількісно-якісний аналіз, спостереження, порівняння, формалізації – для оцінювання рівня та тенденцій фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування та держави у цілому; для інтегрального аналізу стану фінансової безпеки акціонерних товариств;

– математичного моделювання, факторний аналіз, функціональний аналіз, альтернативний аналіз – під час дослідження кількісного впливу чинників (загроз) на рівень фінансової безпеки корпоративних структур; встановлення взаємозв'язків між факторними та результативною ознакою; для оцінювання ризиків як інструмента управління фінансовою безпекою акціонерних товариств; під час розроблення моделі оцінки ефективності управління фінансовою безпекою корпоративних структур;



Рис. 1. Систематизація методів дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств
(складено автором)

– узагальнення, мозкового штурму – для розроблення пропозицій щодо вдосконалення методики оцінювання фінансової безпеки акціонерних товариств; під час обґрунтування основ фінансової політики держави в частині забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств в Україні; у процесі концептуалізації фінансової безпеки корпоративних структур та обґрунтування її новітньої парадигми, а також ідентифікації стратегічних пріоритетних напрямів забезпечення фінансової безпеки корпоративних структур.

Враховуючи мультиаспектність фінансової безпеки корпоративних структур та на складність її сутнісних характеристик, дослідження сучасних проблем її забезпечення та ефективності управління повинно спиратися на інтегрованому застосуванні наявних методологічних підходів. Загалом основними науково-методичними підходами, що можуть застосовуватися в процесі наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств, можуть бути такі:

1) комплексний – в основі лежить опис взаємозв'язків між системами фінансової безпеки акціонерних товариств; дає змогу здійснити теоретичне синтезування інвестиційних, інформаційних, податкових, інноваційних та інших складників фінансової безпеки машинобудівних підприємств; сприяє обґрунтуванню стратегічних пріоритетів щодо підвищення рівня фінансової безпеки акціонерних товариств; дає змогу розробити концепцію забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудівної галузі;

2) системний – розглядає фінансову безпеку акціонерних товариств як багаторівневу систему; вивчає конфігурацію та організацію структурних складників фінансової безпеки акціонерних товариств та встановлює особливості взаємозв'язків між ними; визначає види зовнішніх взаємозв'язків системи фінансової безпеки акціонерних товариств та її місце в сукупності інших систем;

3) функціональний – передбачає аналіз функціональних складників фінансової безпеки корпоративних

структур; досліджує стійкість системи забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств з урахуванням наявних фінансових та інших видів ресурсів;

4) інтеграційний – спрямований на підвищення рівня взаємозв'язку між структурними складниками фінансової безпеки корпоративних структур; досліджує взаємозв'язки між рівнями управління фінансовою безпекою акціонерних товариств по вертикалі та між суб'єктами управління фінансовою безпекою акціонерних товариств по горизонталі;

5) відтворювальний – спрямований на безперервне оновлення характеристик фінансової безпеки акціонерних товариств та досягнення її стійкості; визначення напрямів розвитку корпоративних структур шляхом адаптації фінансової безпеки акціонерних товариств до існуючого середовища; оцінювання якості відтворювальних процесів в акціонерних товариствах;

6) нормативний – передбачає встановлення та застосування нормативних показників оцінювання рівня фінансової безпеки акціонерних товариств; забезпечує визначення граничних норм індикаторів оцінювання рівня фінансової безпеки корпоративних структур; забезпечує встановленням нормативам їх відповідності на предмет комплексності, обґрунтованості, ефективності та можливості застосування у майбутніх періодах;

7) динамічний – передбачає розгляд фінансової безпеки акціонерних товариств з урахуванням дії зовнішніх та внутрішніх загроз; дає змогу оцінити реальні умови та форми розвитку фінансової безпеки суб'єктів

підприємництва в розрізі історичних стадій формування; визначає тенденції, динаміку, взаємозв'язки та закономірності розвитку фінансової безпеки акціонерних товариств на основі аналізу її ретроспективних особливостей;

8) кількісний – забезпечує зміну якісних оцінок кількісними на основі проведених конкретних розрахунків із використанням економіко-математичного моделювання, статистичного аналізу та експертних оцінок; встановлює залежності між результирующим показником та окремими чинниками у кількісному вираженні.

Висновки. Отже, систематизовані нами методи дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств (згруповані у дві групи – загальнонаукові та конкретно-економічні) відображають певний масив наукових комунікацій, що ґрунтується на надійних даних та дають змогу отримати максимально неупереджене уявлення про механізм забезпечення фінансової безпеки корпоративних структур в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовища, а отже, й взаємовплив фінансової безпеки акціонерних товариств та фінансової безпеки країни у цілому. Застосування таких методів дослідження фінансової безпеки корпоративних структур дасть змогу запропонувати науково засвідчені пропозиції стосовно забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств у стратегічних періодах, спираючись на системне розуміння взаємозв'язків усередині системи фінансової безпеки.

Список літератури:

1. Поняття методології наукових досліджень та її види. URL: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/pesp/2012/12-31/page7.html>.
2. Філософія. Поняття метода й методології. URL: http://pidruchniki.com/11080803/filosofiya/ponyattya_metoda_metodologiyi.
3. Методологія наукової діяльності: навчальний посібник / За ред. проф. Д.В. Чернілевського; 2-е вид. Вінниця: АМСКП, 2010. 484 с.

СИСТЕМНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В статье актуализирована потребность в систематизации методов научного познания финансовой безопасности акционерных обществ. Сгруппирована вся совокупность методов в такие группы, как общенаучные и конкретно-экономические. В состав общенаучных методов познания предложено отнести три следующие подгруппы: методы эмпирического исследования, методы теоретического исследования, методы теоретического и эмпирического исследования. Установлено, что основными научно-методическими подходами к научному познанию финансовой безопасности акционерных обществ могут быть системный, комплексный, функциональный, интеграционный, воспроизводственный, нормативный, динамический и количественный. Доказано, что предложенные методы исследования финансовой безопасности корпоративных структур отражают определенный массив научных коммуникаций, основанных на надежных данных и позволяющих получить максимально объективное представление о механизме обеспечения их финансовой безопасности в условиях динамичной внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: финансовая безопасность, акционерные общества, методология исследования, научно-методические подходы, общенаучные методы исследования, конкретно-экономические методы познания.

**SYSTEM CHARACTERISTICS OF SCIENTIFIC-METHODICAL APPROACHES
TO THE INVESTIGATION OF FINANCIAL SAFETY OF JOINT-STOCK COMPANIES**

The article actualized the need to systematize the methods of scientific knowledge of financial security of joint stock companies. The author grouped all the set of methods into groups such as general scientific and specific economics. The structure of general scientific knowledge methods proposed to include three subgroups: methods of empirical research, methods of theoretical research, methods of theoretical and empirical research. It is established that the basic scientific-methodical approaches, scientific knowledge of financial security of joint stock companies can be systemic, complex, functional, integration, reproductive, normative, dynamic and quantitative. It is proved that reflected methods of research of financial security of corporate structures reflect a certain array of scientific communications, which is based on reliable data and allow to obtain the most impartial idea about the mechanism of ensuring their financial security in the conditions of dynamic external and internal environment.

Key words: financial security, joint-stock companies, methodology of research, scientific and methodological approaches, general scientific methods of research, concrete economic methods of cognition.

7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.225

Артюх О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Одеський національний економічний університет

КОНЦЕПЦІЯ СУТТЄВОСТІ В ПРАКТИЦІ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ

У статті на підставі аналізу нормативних актів, здобутків попередників розкрито проблематику сучасного усвідомлення поняття «суттєвість» та похідних від неї понять у системі фінансового контролю. Для створення концепції суттєвості в податковому аудиті досліджено дефініцію «суттєвість» у контексті інтеграційних властивостей податкового аудиту. Розглянуто систему орієнтирів для визначення суттєвості під час виконання податкового аудиту. Зазначено, що величина суттєвості, її рівні залежать від предмету й об'єкту податкового аудиту та визначаються аудитором виходячи з його професійного судження та досвіду.

Ключові слова: податковий аудит, концепція, суттєвість, податкова інформація, викривлення, рівень суттєвості.

Постановка проблеми. Дослідження стандартизації податкового аудиту в системі фінансового контролю неможливе без розкриття її змістовних компонентів, ключовим з яких є суттєвість, тому на даному етапі важливо дослідити проблемні аспекти тлумачення цієї дефініції та розробити загальну концепцію суттєвості в рамках функціонування податкового аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання, пов'язані з розкриттям поняття «суттєвість» у теорії та практиці державного та недержавного аудиту, досить докладно розглядалися в працях зарубіжних та вітчизняних дослідників: А.А. Адамса, Е.А. Аренса, В.М. О'Рейлі, Дж. Робертсона, Я.В. Соколова, Р.Р. Кулика, С.П. Лозовицького, В.Ф. Максимової, Т.В. Мултанівської, О.А. Петрик, В.В. Рядської Ю.Б. Слободяник та ін. Утім, залишаються недостатньо досліджуваними питання визначення суттєвості в податковому аудиті в контексті його інтеграційних особливостей у системі фінансового контролю.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення суттєвості в умовах стандартизації податкового аудиту. Для досягнення мети необхідно вирішити низку завдань: провести аналіз нормативних актів і наукових здобутків дослідників щодо визначення поняття «суттєвість»; виявити проблемні аспекти її змістовного розкриття в теорії та практиці фінансового контролю; на підставі міжнародного та вітчизняного досвіду визначити концепцію суттєвості в податковому аудиті.

Виклад основного матеріалу. Законодавчо на національному рівні поняття «суттєвість/суттєвий аспект» уживається в контексті визначення поняття «аудит» для

застосування суб'єктами підприємницької діяльності на території України. В Законі України «Про аудиторську діяльність» дається визначення «суттєва інформація», але тільки в контексті інформації, відображеної у фінансовій звітності [1]. Крім того, зміст цієї дефініції визначально тлумачиться вільно: для одних користувачів пропуск певної інформації або її неправильне зображення у звітності може вплинути на прийняття економічних рішень, тому для них уважається суттєвою така інформація; для інших – не може вплинути, тому для них ця інформація не є суттєвою. Як бачимо, у системі недержавного фінансового контролю України під час здійснення аудиту фінансової звітності не має жорстких законодавчих рамок щодо визначення суттєвості. Такі умови, з одного боку, мають позитивні аспекти (наприклад, свобода вибору, що ґрунтується тільки на професійному судженні аудитора під час визначення суттєвості, її ступеню), але, з іншого боку, відсутність єдиних підходів до розуміння суттєвості, її критеріїв, уніфікованого алгоритму визначення ступеню суттєвості негативно позначається на якості аудиторських перевірок.

У Глосарії термінів Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, прийнятих як національні (МСА), суттєвість як поняття «в чистому виді» не розкривається, а наводиться лише в контексті термінів «суттєвість для виконання аудиторських процедур (Performance materiality)» і «суттєвість компонента (Component materiality)», в яких тлумачиться занадто абстрактно [2, с. 55]. Під час пояснення термінів «викривлення (Misstatement)», «викривлення факту (Misstatement of fact)» відповідно до концеп-

туальної основи фінансового звітування, «викривлення факту (стосовно іншої інформації) (Misstatement of fact (with respect to other information))» у контексті Міжнародних стандартів завдань із надання впевненості (МСЗНВ) 3000 йдеться й про суттєвий аспект викривлень [2, с. 24], визначення же ознак їх суттєвості приводиться в МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту». Так, за вимогами МСА 200 «викривлення, у тому числі пропуски, вважаються суттєвими, якщо можна обґрунтовано очікувати, що вони, індивідуально або в сукупності, впливатимуть на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансової звітності» [2, с. 95]. Як видно, зміст суттєвості (викривлень – за МСА 200; інформації – за Законом України «Про аудиторську діяльність») є тотожним.

Про концепцію суттєвості на рівні фінансової звітності йдеться у МСА 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту», МСА 450 «Оцінювання викривлень, виявлених під час аудиту» [2, с. 346], за якими суттєвість, яка має ґрунтуватися на професійному судженні аудитора, є фундаментальним чинником під час формування аудиторських процедур (їх змісту, обсягу, часу) в цілому та визначення аудиторських ризиків зокрема, що й проголошується в концепції суттєвості. Втім, сучасні очікування користувачів не дають змоги обмежуватися тільки аналізом вимог МСА, які призначені переважно для аудитів історичної фінансової інформації. Звичайно, в практиці аудиторської діяльності послуги, відмінні від аудитів історичної фінансової інформації, регламентується іншими «правилами гри». Так, у загальному сенсі функціонування податкового аудиту, який, на наше переконання, належить до завдань із надання обґрунтованої впевненості [3], концептуально та методологічно відповідає вимогам МСЗНВ 3000, в якому також розглядається концепція суттєвості, але на рівні завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації. Втім, вимоги МСЗНВ 3000, як і вимоги МСА, не містять окремого тлумачення суттєвості: вживання цієї дефініції (у виді слова чи словосполучення) відбувається лише в контексті з іншими поняттями (наприклад, суттєві викривлення, суттєва неузгодженість, суттєвий аспект, суттєві коригування, суттєві обмеження) [4, с. 174]. До того ж суттєвість розглядається у спектрі якісних і кількісних чинників, значимість впливу яких на виконання того чи іншого завдання з надання впевненості цілком залежить від професійної думки аудитора/практикуючого фахівця.

Окремі фахівці розглядають концепцію суттєвості в аудиті через сукупність таких пов'язаних компонентів, як: абсолютна та відносна величина помилки; зміст статті звітності; конкретні умови; невизначеність; кумулятивний ефект [5]. Дійсно, не викликає жодних сумнівів значення вказаних компонентів на розкриття суттєвості (зокрема, суттєвість залежить від величини помилки, допущеної у зв'язку з пропуском чи викривленням інформації), важливість їх впливу на визначення

межі суттєвості. Погодимося і з тим, що «суттєвість скоріше є певним порогом або критерієм відсікання, а не основною якісною характеристикою, яка повинна бути притаманна інформації, щоб вона стала корисною» [6].

Узагальнюючи наукові напрацювання у сфері незалежного аудиторського контролю, зауважимо, що переважна кількість вітчизняних і зарубіжних дослідників дотримується єдиного підходу до дефініції «суттєвість», уважаючи суттєвість властивістю інформації, яка робить її здатною впливати на економічні рішення користувача [7, с. 216] та «формує межу, яка, своєю чергою, змінює характеристику та зміст виконуваних аудиторських послуг» [8, с. 227]. Розгляд нормативних джерел у сфері державного фінансового контролю (зокрема, державного фінансового аудиту) також свідчить у цілому про нормативну спільність у підходах до розкриття змісту дефініцій «суттєвість», «суттєва інформація» на державному та недержавному рівнях. Утім, не можна не помітити, що традиційні правила повною мірою вже не відповідають реаліям аудиторської діяльності (зокрема, через наявність різних аудитів, які, випереджаючи теорію, вільно імплементуються в аудиторській практиці), а тому повною мірою не задовольняють очікування як виконавців, так і замовників аудиторського контролю. Не викликає сумніву й те, що осмислення зазначених понятійних категорій у податковому аудиті має ґрунтуватися на логіці фундаментальних положень фінансового контролю та на досвіді попередників, результатах їх досліджень за даною тематикою.

Враховуючи вищевказані чинники, розглянемо застосування поняття «суттєвість» у податковому аудиті. Передусім акцентуємо увагу на тому, що інтеграційні властивості податкового аудиту зумовлюють особливе призначення податкового аудиту в системі фінансового контролю. У податковому аудиті, що містить в собі риси завдань із надання обґрунтованої впевненості (в сфері аудиторської діяльності) та державних податкових перевірок, особливим чином усвідомлюється поняття «суттєвість». Порівнюючи ці підходи, можна відзначити, що під час здійснення незалежного аудиту здебільшого неможливо перевірити інформацію щодо предмета перевірки суцільним порядком (через обмеження часу, кількості працюючих, порушення робочого режиму замовника і таке інше), тому, як правило, з усієї генеральної сукупності на основі професійного судження визначається аудиторська вибірка з використанням або ні методу стратифікації. Саме вибірка, обсяг якої безпосередньо залежить від рівня суттєвості інформації, є підставою для проведення процедур у процесі аудиту та формування аудиторських висновків. Подібний підхід можна спостерігати і під час здійснення документальної перевірки фіскальних органів. Так, під час проведення податкового контролю: допускається вибіркового характеру документальних перевірок щодо податкових періодів (у межах періоду, що перевіряється), операцій та/або документів у відповідних періодах [9]; обмежується час проведення податкових перевірок (ст. 82 Податкового кодексу України) і кількість посадових осіб, які можуть

брати участь у податковій перевірці (внутрішні регламенти ДФС України).

Вищевказані умови свідчать про те, що під час проведення податкової (зокрема, документальної) перевірки з усього масиву податкової інформації державні службовці, використовують тільки ту інформацію, на підставі якої можна перевірити питання дотримання вимог податкового законодавства, ґрунтуючись на своєму професійному судженні й ураховуючи, безумовно, принцип суттєвості фінансового контролю. Приймаючи до уваги таку логіку дослідження, відзначимо, що суттєвість у сфері податкового аудиту, безумовно, є властивістю інформації, передусім податкової. Можна сказати, що податкова інформація в системі інформаційного забезпечення податкового аудиту є суттєвою, якщо її відсутність або перекручення призводить до недостовірних показників обліку в системі оподаткування та податкової звітності, на підставі якої невірно визначатимуться нарахування та стягнення до відповідних бюджетів податків, зборів та інших податкових платежів платника податків. Отже, відсутність суттєвої інформації чи її перекручення впливатиме на рішення суб'єктів господарювання (як виконавців, так і замовників податкового аудиту), які приймаються на підставі такої інформації або її відсутності.

Під час розкриття суттєвості у разі виконання податкового аудиту уявляється доречним, ґрунтуючись на логіці концептуальної основи фінансового звітування за МСА 320 та враховуючи сучасні виклики до зміни концепції контролю в умовах імплементації податкового аудиту, виділити певні чинники, які мають вплив (прямий чи опосередкований) на суттєвість:

- на рівні податкової звітності у цілому (вид економічної діяльності суб'єкта господарювання, організаційно-правова форма, стадія життєвого циклу; структура власності суб'єкта господарювання, фінансовий стан, способи фінансування; вибрана система оподаткування; географія бізнесу, головних контрагентів; елементи податкової звітності за її видами, у тому числі податкова декларація з податку на прибуток, податкова декларація з податку на додану вартість тощо);

- на рівні окремих операцій в обліку та звітності в системі оподаткування (законодавчі та нормативні акти стосовно відображення окремих операцій в обліку та звітності в системі оподаткування; специфічна інформація для галузі, в якій діє суб'єкт господарювання; наявність схем мінімізації чи ухилення від оподаткування);

- на рівні виконання аудиторських процедур (за вимогами МСА чи МСЗНВ [2, с. 348, с. 350, с. 351; 4, с. 219, с. 220]).

Виходячи з такої системи орієнтирів для визначення суттєвості в податковому аудиті, цілком сприятливо виявляється класична схема методів із застосуванням: індуктивного прийому (визначення суттєвості для основних статей податкової звітності, на підставі якої приймається загальний рівень суттєвості); дедуктивного прийому (визначення невідповідності, яка допускається для податкової звітності з розподілом між статтями).

Суттєвість має визначатися на всіх етапах виконання завдання з надання обґрунтованої впевненості: визначально – під час планування аудиторських процедур, коли встановлюється попередній рівень (чи межа, поріг, ступінь, міра – як тотожні вживання) суттєвості; потім – у процесі виконання конкретних процедур основного етапу аудиторської перевірки, коли оцінюються аудиторські докази і підтверджується або уточнюється рівень суттєвості; та на завершальній стадії завдання – під час формування аудиторської думки, коли узагальнюється рівень суттєвості. Як видно, суттєвість знаходиться в нерозривному зв'язку з поняттям «рівень», який у фаховій літературі використовується досить часто, але в міжнародній аудиторській практиці термінологічно не роз'яснюється. Нині це поняття трактується на державному рівні в контексті його застосування: у державному аудиті – як «ступінь впливу виявленого порушення (недоліку) чи групи порушень (недоліків) на результати діяльності об'єкта аудиту, а також на достовірність фінансової звітності» [10]; у бухгалтерському обліку – як «абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації» [11]. У вітчизняній обліковій практиці під рівнем суттєвості прийнято вважати граничне значення допустимої помилки/викривлень у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, перевищення якого веде до прийняття невірних управлінських рішень [8].

Як бачимо, незважаючи на деяку схожість у тлумаченні дефініції «рівень суттєвості» в системах обліку і контролю (зокрема, аудиту) не можна не відзначити і відмінні риси. На підтвердження цього розглянемо низку пропозицій, розроблених фахівцями АПУ, для впровадження в практику завдань із податкового аудиту, які, на наше переконання, у цілому й досі не втрачають своєї актуальності (Додаток до Рішення Аудиторської палати України від 23.02.2012 № 246/12). Так, у проекті Положення з національної практики завдань із надання впевненості «Завдання з незалежної перевірки податкової звітності (завдання з податкового аудиту)» пропонується під рівнем суттєвості розуміти «суму або суми можливих викривлень показників податкової звітності, включаючи пропуски, які окремо або в сукупності можуть призвести до не відповідного податковому законодавству нарахування податків, у межах яких аудитор не несе відповідальності за результатами аудиту» [12]. У загальному сенсі з таким підходом можна погодитися, але за умови більш повного розкриття та уточнень деяких положень. Так, у проекті розглядається «запланований рівень суттєвості, яким не встановлюється поріг, згідно з яким ідентифіковані викривлення завжди вважаються несуттєвими для податкової звітності» [12]. При цьому одночасно декларується базовий показник для рівня суттєвості – розмір об'єкта оподаткування і його складники; пропонується розрахунок запланованого рівня суттєвості шляхом застосування відсотка до базового показника та приводиться приклад застосування конкретних

відсотків для планового рівня суттєвості (низький – 3%, помірний – 2 %, високий – 1 %).

Високо оцінюючи значимість проектних новацій та приймаючи їх у цілому, вважаємо логічним взяти за основу в розрахунку рівня суттєвості такий податковий елемент, як база оподаткування (її сукупну величину та величину кожного з її компонентів) за видами податкових платежів, та застосовувати до неї показник рівня суттєвості у відсотках. Разом із цим зазначимо, що, на наше переконання, у податковому аудиті доцільно прийняти за поріг суттєвості таку ступінь відхилень, яка не призведе до зниження податкового зобов'язання з того чи іншого виду податкового платежу. Будь-яке викривлення (перекручення) податкового зобов'язання податку/збору (в бік зменшення чи збільшення під час його справляння) призведе до виникнення юридичної відповідальності платника податків (фінансової, адміністративної, кримінальної), тому таке відхилення априорі не може вважатися несуттєвим у практиці податкового аудиту. На нашу думку, на відміну від інших видів аудиту (фінансового, управлінського) в податковому аудиті поріг суттєвості – це така допустима (кількісна та якісна) величина відхилення або пропуску податкової інформації в обліку та звітності, за якої не відбувається викривлення податкового зобов'язання. Втім, таке визначення представляється досить умовним, за змістом воно скоріше є визначальною конструкцією, своєрідною системою відліку в процесі сучасного усвідомлення поняття «суттєвість» та впровадження її складових компонентів у практику податкового аудиту. На підтвердження цієї тези зазначимо, що під час перевірки можуть виникати свого роду парадоксальні ситуації.

Наприклад, перевіркою встановлено, що за звітний період загальна сума податкового зобов'язання, яка підлягає сплаті в бюджет, відображена в податковій звітності відповідно до вимог податкового законодавства, проте одночасно показники окремих статей визначено помилково або взагалі не відбито в декларації, що проілюстровано в табл. 1.

Із порівняння виходить, що викривлення показників складників звітності (розділів I–II) свідчать про недостовірні дані наведених операцій (із постачання та придбання товарів, робіт, послуг, необоротних активів), які формують об'єкт і базу оподаткування ПДВ (рядки 1.1, 3, 4.1, 5, 10.1, 10.3), та сум ПДВ (рядок 9 [$\sum \text{ПЗ} = -6000 (-10000+4000)$]; рядок 17 [$\sum \text{ПК} = -6000$]).

Утім, загальна сума податкового зобов'язання, яка підлягає сплаті до державного бюджету, не містить відхилень за даними перевірки (рядок 18). До того ж слід зазначити, що дані про операції продажу продукції (товарів, робіт, послуг) як на території України, так і за її межами, відбиті в податковій декларації з ПДВ, повинні співвідноситися з показниками інших видів звітності, а саме, з показниками Податкової декларації з податку на прибуток підприємства. Тому викривлення або пропуски податкової інформації, допущені під час формування показників податкової декларації з ПДВ, априорі порушують їх взаємозалежність із показниками податкової декларації з податку на прибуток підприємства (умовно припускаючи, що дані податкової декларації з податку на прибуток підприємства є достовірними). Невідповідність вірогідна під час відображення таких показників податкової декларації з податку на прибуток

Таблиця 1

Співставлення даних під час перевірки податкової декларації з ПДВ

Код рядка декларації	За умовними даними підприємства, грн.		За даними аудиторської перевірки, грн.		Відхилення (+, -), грн.	
	Обсяги постачання (без ПДВ)	Сума ПДВ	Обсяги постачання (без ПДВ)	Сума ПДВ	Рядки 04- 02	Рядки 05 - 03
01	02	03	04	05	06	07
I. Податкові зобов'язання (ПЗ)						
1.1	450000	90000	400000	80000	-50000	-10000
2	300000	0	300000	0	-	-
3	100000	0	-	-	-100000	-
4.1	50000	10000	70000	14000	+20000	+4000
5		x	100000	x	+100000	x
9	900000	100000	870000	94000	-30000	-6000
II. Податковий кредит (ПК)						
	Обсяги придбання (без ПДВ)	Дозволений податковий кредит	Обсяги придбання (без ПДВ)	Дозволений податковий кредит		
10.1	400000	80000	370000	74000	-30000	-6000
10.3	200000	x	240000	x	+40000	x
17	600000	80000	610000	74000	+10000	-6000
III. Розрахунки за звітний період						
	Сума ПДВ, грн.					
18	20000 (100000 – 80000)		20000 (94000 – 74000)		-	

Джерело: власна розробка

підприємства, як: дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку (рядок 01); фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності відповідно до НП(С)БО/МСФЗ (рядок 02).

Вищевикладене дає змогу переконатися в тому, що відображена в декларації інформація не є достовірною, хоча допущені помилки (кількісного та якісного характеру) у цілому не призводять до заниження (завищення) суми податкового платежу до бюджету. А тому будь-які викривлення чи пропуски податкової інформації, які зумовлюють недостовірність обліку та звітності (стосовно справляння ПДВ), необхідно, на нашу думку, вважати суттєвими (рівень суттєвості має дорівнювати нулю або бути визначеним у межах, які не призводять до донарахування податку).

Результати показують, що на даному етапі в рамках податкової регламентації і законодавства в контрольній та обліковій сферах не існує уніфікованого алгоритму визначення рівня суттєвості, у тому числі й для застосування в податковому аудиті. Запропонована ж розробка кількісних показників суттєвості в проекті положення з національної практики завдання з податкового аудиту, яка у цілому базується на досвіді традиційного фінансового аудиту, на наше міркування, вимагає більш вагомого обґрунтування, виходячи з викликів сьогодення до такої змістовної компоненти стандартизації податкового аудиту, як поріг суттєвості. Втім, цілком очевидно, що визначення рівня суттєвості зали-

шається прерогативою аудитора та залежить тільки від його професійного судження та досвіду. Враховуючи це, аудитор у процесі перевірки визначатиме на власний розсуд рівні суттєвості (на етапі планування) з їх упорядкуванням за певною шкалою чи ні; з подальшим уточненням величини рівня суттєвості, оцінюючи викривлення податкової інформації та їх наслідки (на етапах виконання та узагальнення).

Висновки. Аналіз діючих нормативних джерел, фахової літератури дав змогу переконатися в тому, що сьогодні через упровадження в аудиторську практику різних видів аудиторського контролю (зокрема, податкового аудиту) традиційні підходи вже не задовольняють очікування користувачів. Ці фактори дали змогу провести дослідження в напрямі створення концепції суттєвості в податковому аудиті. Для досягнення цього в роботі розкрито дефініція «суттєвість» та споріднені до неї поняття в контексті інтеграційних властивостей податкового аудиту в системі контролю. Розглянуто систему орієнтирів, схему методичних прийомів для визначення суттєвості в податковому аудиті. Відзначено, що величина суттєвості та її рівні залежать від предмету та об'єкту податкового аудиту та визначаються аудитором виходячи з його професійного судження та досвіду.

Перспективу подальших досліджень убачаємо в розкритті ризиків, які поряд із суттєвістю є ключовими змістовними компонентами стандартизації податкового аудиту

Список літератури:

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993р. № 3126-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2015 року). Ч. 1. Київ: Міжнародна федерація бухгалтерів. URL: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_1_2015.pdf.
3. Артюх О.В. Податковий аудит як завдання з надання достатньої впевненості. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2015. № 12. С. 235–238.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2015 року). Ч. 2. Київ: Міжнародна федерація бухгалтерів. URL: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_2_2015.pdf.
5. Каменська Т.О. Визначення суттєвості в аудиті. Вісник податкової служби України. 2003. № 33. С. 51–54.
6. Кулик Р.Р. Етимологія поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиті. Економічний аналіз. 2014. Т. 18. № 2. С. 23–30.
7. Мултанівська Т.В., Воїнова Т.С. Організація і методика аудиту: практикум. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 284 с.
8. Рядська В.В. Суттєвість як об'єкт аудиторського дослідження та критерій оцінювання достовірності фінансової звітності. Вісник ЧДТУ. 2013. № 3(68). С. 226–231.
9. Методичні рекомендації щодо оформлення матеріалів документальних перевірок ..., та документування виявлених порушень: Наказ ДФСУ № 396 від 01.06.2017. URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/10231-396.html>.
10. Методика проведення Державною фінансовою інспекцією України, її територіальними органами державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання: Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2014 № 728. URL: Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки. gov.ua/laws/show/z0826-14.
11. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності: Лист МФУ від 29.07.2003 № 04230-04108. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.Nsf/link1/FIN6582.html.
12. Проект Положення з національної практики завдань з надання впевненості «Завдання з незалежної перевірки податкової звітності (завдання з податкового аудиту)»: Додаток до Рішення АПУ від 23.02.2012 № 246/12. URL: <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu/10-2012>.

КОНЦЕПЦИЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ В ПРАКТИКЕ НАЛОГОВОГО АУДИТА

В статье на основании анализа нормативных актов, достижений предшественников раскрыта проблематика современного осмысления понятия «существенность» и производных от нее понятий в системе финансового контроля. Для создания концепции существенности в налоговом аудите исследована дефиниция «существенность» в контексте интеграционных особенностей налогового аудита. Рассмотрена система ориентиров для определения существенности при выполнении налогового аудита. Отмечено, что величина существенности, ее уровни зависят от предмета и объекта налогового аудита и определяются аудитором исходя из его профессионального суждения и опыта.

Ключевые слова: налоговый аудит, концепция, существенность, налоговая информация, искажения, уровень существенности.

CONCEPT OF SATISFACTION IN THE PRACTICE OF TAX AUDIT

In the article, based on the analysis of normative acts, achievements of predecessors, the problems of modern understanding of the concept of “materiality” and its derivatives in the system of financial control are revealed. In order to create the concept of materiality in the tax audit, the paper explored the definition of “materiality” in the context of the integration features of tax audit. A system of benchmarks for determining the materiality in the performance of a tax audit is considered. It is noted that the magnitude of materiality, its levels depend on the subject and object of the tax audit, and are determined by the auditor based on his professional judgment and experience.

Key words: tax audit, concept, materiality, tax information, distortions, level of materiality.

УДК 657.6:[657.44:336.14:336.226]

Кармазіна Н.В.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ГЕНЕРУВАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР У КОНТЕКСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ БЮДЖЕТОМ ЗА ПОДАТКАМИ ТА ПЛАТЕЖАМИ

У статті досліджено сучасні підходи до проведення аудиту розрахунків із бюджетом та взаємозв'язок завдань, методів і процедур, що використовуються в аудиторській діяльності. Обґрунтовано методологічні підходи до розроблення ефективних аудиторських процедур через використання продуктивної комбінації методів, прийомів, способів аудиту податків та обов'язкових платежів до бюджету.

Ключові слова: аудит, податки, програма аудиту, аудиторські процедури, ризик суттєвого викривлення, фінансова звітність, твердження, розрахунки з бюджетом.

Постановка проблеми. Нині аудиторська спільнота стурбована якістю аудиторських послуг. У зв'язку із цим на перший план виходить завдання забезпечення та оцінки якості аудиторської діяльності. Фахівці в галузі аудиту концентрують свою увагу на окремих процедурах контролю над виконавцями аудиторської перевірки. Розв'язання проблем розрахунків із бюджетом стає ключовим завданням бухгалтера в процесі його роботи, тому досить часто питання обліку податків та обов'язкових платежів, складання податкової звітності стають об'єктами аудиту.

Через часту зміну податкового законодавства та його неоднозначне тлумачення в практичній діяльності підприємств мають місце допущення помилок, тому постійно посилюється роль аудиту як основного інструменту підтвердження достовірності та прозорості фінансової звітності. У зв'язку із цим доцільним є дослідження методики аудиту зобов'язань за податками і зборами, зокрема визначення складників програми перевірки, оскільки від правильного її складання залежить ефективність організації аудиторського процесу на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних фахівців з аудиту варто відзначити Ф.Ф. Бутинця [1], О.А. Петрик [5], В.Я. Савченка [7], Т.О. Меліхова [3] та ін. Вони розробили методологію аудиту, підходи до оцінки ризику системи внутрішнього контролю, принципи організації аудиторського процесу, етапи аудиторської перевірки, методи одержання аудиторських доказів, теоретичні основи аудиту окремих об'єктів перевірки, зокрема розрахунків підприємств за податками і зборами, його інформаційне забезпечення та робочу документацію.

Незважаючи на значний внесок учених у розвиток науки та практики аудиту, залишається ще багато проблем методологічного та організаційно-практичного характеру, які потребують негайного розв'язання. Постійні зміни в законодавчому забезпеченні бухгалтерського обліку операцій з оподаткування підприємств вимагають перегляду наявних методик перевірки та принципів організації самої аудиторської перевірки.

Зокрема, виникає необхідність у розробленні програми аудиту заборгованості, яка б урахувала всі суттєві аспекти, містила повну та вичерпну інформацію щодо процедур та методів перевірки зобов'язань за податками і зборами.

Необхідно також обґрунтувати методологічні підходи до складання такої програми шляхом виокремлення основних домінант її побудови [4].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасних підходів до проведення аудиту розрахунків із бюджетом та взаємозв'язку завдань, методів і процедур, що використовуються в аудиторській діяльності; обґрунтування методологічних підходів до розроблення ефективних аудиторських процедур через використання продуктивної комбінації методів, прийомів, способів аудиту податків та обов'язкових платежів до бюджету для ідентифікації ризиків суттєвого викривлення на рівні фінансової звітності

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах діяльності суб'єктів економіки підтвердження повноти та достовірності фінансової звітності, а також відповідності її чинному законодавству України є основною метою аудиту розрахунків із бюджетом. Результати податкового аудиту знаходять своє відображення в аудиторському висновку.

Під час здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства на проведення аудиту податків спонукають такі причини, як: відсутність відділів внутрішнього аудиту; регулярні зміни в податковому законодавстві; часті податкові перевірки та накладання штрафів; відсутність на підприємствах методики проведення аналізу та аудиту податків, методики проведення ефективності та якості аудиту податків; поліпшення поточної господарської діяльності за рахунок змін в організації податкового обліку та поліпшення внутрішнього контролю; підтвердження достовірності податкової звітності, попередження штрафних санкцій [4].

Під час підготовки висновку аудитор має особливу увагу приділити нормативним вимогам законодавства.

Велика кількість податків та зборів, недосконалість податкового законодавства, значний податковий тиск на підприємства, необхідність різного відображення однієї й тієї ж операції в бухгалтерському і податковому обліку, що залежить від розбіжностей у законодавстві, тощо збільшують ризик підприємства. А з урахуванням великих штрафів, які накладаються на підприємства, та пені, що стягуються за прострочення платежів, збільшується аудиторський ризик [2].

Джерелами виникнення податкових ризиків виступають різні фактори. Так, за результатами анкетування людський чинник становить 42%; відсутність збігу декларованих дій власників з фактичними – 21%; стратегічні помилки під час планування бізнесу – 17%; нечіткість і висока динаміка законодавства і судової практики – 14%; протиправні дії або бездіяльність представників державних контролюючих органів – 6% [5].

Тому аудит розрахунків із бюджетом є одним із найпрацемісткіших, найскладніших і найвідповідальніших ділянок в аудиторській практиці.

Можна стверджувати, що процедури отримання аудиторських доказів за розрахунками з бюджетом є важливим елементом методології аудиторської діяльності. У МСА 500 «Аудиторські докази» передбачено такі процедури отримання аудиторських доказів: інспекція, спостереження, запит, підтвердження, перерахунок і аналітичні процедури [2].

Результати дослідження дають змогу виділити загальнонаукові методи, які можуть використовуватися в ході аудиту. До них належать закони діалектичної логіки (закон переходу кількісних змін в якісні, закон єдності і боротьби протилежностей тощо), а також закони формальної логіки (закон суперечності, закон виключеного третього, закон тотожності).

Не менш важливим складником методів пізнання разом із законами діалектичної і формальної логіки є категорії діалектичної логіки. На практиці нерідко вони розглядаються й як методи аудиту.

Під час здійснення перевірки аудитором необхідно дослідити відповідність податкової та фінансової звітності нормативним і методологічним вимогам до її складання. До нормативно-правового забезпечення аудиту розрахунків із бюджетом належать: Конституція України, Податковий, Господарський, Цивільний кодекси України, закони України «Про аудиторську діяльність та «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», нормативно-правові акти, що регулюють окремі види податків та зборів, Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА), Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С) БО), інструктивні та методичні матеріали міністерств і відомств, внутрішні документи аудиторських фірм та підприємств.

Потрібно зазначити, що питання теоретичної бази проведення аудиту потребує детального перегляду, оскільки з прийняттям Податкового кодексу дію бага-

тих нормативних актів відмінили; також було змінено тлумачення окремих понять або взагалі втрачено їх практичне застосування (наприклад, «валові доходи» та «валові витрати»).

Вважаємо, що на етапі планування доцільно розробити систему ризиків діяльності аудиторської фірми (ризик недосягнення мети, ризик господарських відносин із клієнтом, ризик управління персоналом, ризик неотримання плати за виконані роботи тощо), серед яких – і ризик якості надання послуг. Лише у разі надання підприємством-замовником неправдивої інформації або затримки строків її надання аудиторська фірма звільняється від відповідальності за якість аудиторських послуг.

Доведено, що етап виконання являє собою процес надання аудиторських послуг запланованої якості та в запланованій кількості. Даний етап передбачає оцінку інформаційного, підприємницького та аудиторського ризиків, вибір стратегії проведення перевірки та її підтвердження.

Аудитор під час проведення аудиту податків та обов'язкових платежів в обов'язковому порядку складає програму аудиту на рівні фінансової звітності та тверджень керівництва для ідентифікації ризиків суттєвого викривлення під час перевірки розрахунків із бюджетом, що включає такі домінанти:

1. Під час виконання перевірки реальності існування зобов'язань по розрахунках із бюджетом аудитор має перевірити достовірність існування таких зобов'язань, які мають відобразитися в балансі підприємства та звіті про фінансові результати.

2. Підтвердження повноти відображення операцій з оподаткування в бухгалтерському обліку, податковій та фінансовій звітності. На даному етапі аудитор має підтвердити, що всі господарські операції, пов'язані з нарахуванням та сплатою податків і зборів, відображені в бухгалтерському та податковому обліку, і, що найважливіше, – враховані всі відмінності та особливості такого відображення. Тобто важливо врахувати вимоги до визначення порядку та дати визнання заборгованості перед бюджетом.

3. Віднесення заборгованості перед бюджетом до складу зобов'язань підприємства. Відповідно до нормативно-правових актів з оподаткування, інформація про податки і збори має відобразитися у складі зобов'язань підприємства. Аудитору необхідно перевірити правильність визнання заборгованості в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, зокрема в балансі.

4. Завдання перевірки правильності оцінювання зобов'язань за податками і зборами, відповідно до вимог податкового законодавства, є найбільш працездатним і головним завданням. Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання» [6], поточна заборгованість, до якої належать податки і збори, оцінюється за сумою погашення. Існує низка особливостей податкового обліку, яким потрібно приділити особливу увагу, наприклад відображення тимчасових податкових різниць. Ця категорія відображає суми, що мають вираховані або

нараховані суми до поточної заборгованості, хоча факт їх виникнення відноситься до минулих періодів.

5. Визнання заборгованості у відповідних звітних періодах. На даному етапі аудитор приділяє увагу порядку, а особливо даті здійснення господарських операцій, що є підставою для виникнення зобов'язань перед бюджетом, а також відображення заборгованості у податковій та фінансовій звітності у відповідних звітних періодах.

6. Перевірка розрахунку суми податків і зборів. Під час виконання цього завдання аудитор перевіряє правильність застосування відповідних ставок податків та зборів, а також здійснюється арифметична перевірка розрахунку сум обов'язкових платежів до бюджету [7].

7. Встановлення правильності відображення розрахунків із бюджетом на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності передбачає здійснення аудиту податкової заборгованості на рахунках та в бухгалтерській та податковій звітності згідно з нормативними документами.

Після завдань програми аудиту мають бути визначені об'єкти даного аудиту.

Під час здійснення аудиту податків та обов'язкових платежів до бюджету об'єктами перевірки стають такі бухгалтерські рахунки: 64 «Розрахунки за податками й платежами», який має такі субрахунки: 641 «Розрахунки за податками»; 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами»; 643 «Податкові зобов'язання»; 644 «Податковий кредит»; 657 «Єдиний соціальний внесок»; 17 «Відстрочені податкові активи»; 54 «Відстрочені податкові зобов'язання»; 79 «Фінансові результати»; 98 «Податок на прибуток» [5].

Можуть існувати відмінності в переліку рахунків залежно від виду діяльності або організаційно-правової форми організації, оскільки підприємство відкриває субрахунки відповідно до своїх потреб [3]. Аудитору необхідно ознайомитися з робочим планом рахунків суб'єкта, що перевіряється, та перевірити правильність ведення обліку на відповідних рахунках.

Найважливішим етапом перевірки є визначення процедур щодо аудиту зобов'язань за податками і зборами. На нашу думку, аудиторські процедури мають установлюватися відповідно до визначеної мети, поставлених завдань та прописуватися у програмі перевірки заборгованості. Аудиторський процес не має обмежуватися лише ними, і аудитор може на власний розсуд, використовуючи свої знання та набуті навички, коригувати їхній склад, ураховуючи специфіку діяльності конкретного підприємства та організації облікового процесу. Це важливе питання варто врахувати також під час розроблення робочої документації аудиту розрахунків із бюджетом.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що проблематика податкового обліку стосується усіх сфер економічної діяльності, як юридичних, так і фізичних осіб, тому без спеціальної фахової підготовки щодо відображення в обліку операцій із нарахування утримання та проведення розрахунків

із бюджетом зробити це неможливо. Кожен аудитор має надавати особливого значення аудиту податків та платежів, і для надання високоякісних послуг аудитор повинен використовувати систематизовану перевірку, що має формальне вираження у програмі аудиту та її завданнях.

Використання запропонованих аудиторських процедур під час перевірки зобов'язань за податками

і зборами допоможе ідентифікувати ризики суттєвого викривлення на рівні тверджень керівництва, розв'язати наявні проблеми методичного, організаційного та технічного характеру, а також сприятиме підвищенню якості та достовірності звіту незалежного аудитора (аудиторського висновку), складеного за результатами перевірки як окремого елемента фінансової звітності «Розрахунки з бюджетом».

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підручник; 2-е вид., перероб. та доп. Житомир: Рута, 2010. С. 672.
2. Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина 1. Видання 2015 р. / Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України. URL: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2016_1.pdf.
3. Меліхова Т.О. Розвиток зовнішнього та внутрішнього аудиту податків на підприємствах. Економіка та держава. 2015. № 1. С. 52–56.
4. Налоговые риски. URL: <http://institutiones.com/general/1184-nalogovyeriski.html>.
5. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: монографія. К.: КНЕУ, 2013. 260 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затв. Міністерством фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
7. Савченко В.Я. Аудит: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2012. 322 с.

ГЕНЕРИРОВАНИЕ АУДИТОРСКИХ ПРОЦЕДУР В КОНТЕКСТЕ АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И ПЛАТЕЖАМ

В статье исследованы современные подходы к проведению аудита расчетов с бюджетом и взаимосвязь заданий, методов и процедур, которые используются в аудиторской деятельности. Обоснованы методологические подходы к разработке эффективных аудиторских процедур через использование продуктивной комбинации методов, приемов, способов аудита налогов и обязательных платежей в бюджет.

Ключевые слова: аудит, налоги, программа аудита, аудиторские процедуры, риск существенного искажения, финансовая отчетность, утверждение, расчеты с бюджетом.

GENERATION OF AUDIT PROCEDURES IN THE CONTEXT OF THE AUDIT OF SETTLEMENTS WITH THE BUDGET ON TAXES AND PAYMENTS

In the article investigational modern going near the leadthrough of audit of calculations with a budget and intercommunication of tasks, methods and procedures which are utilized in a public accountant activity. Grounded methodological going near development of effective public accountant procedures through the use of productive combination of methods, receptions, methods of audit of taxes and obligatory payments in a budget.

Key words: an audit, taxes, program of audit, public accountant procedures, risk of substantial curvature, financial reporting, assertion, calculations, is with a budget.

Сафарова А.Т.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

ЗМІСТ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ З ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИМОГИ ДО ЇХ ПРОФЕСІЙНИХ ЯКОСТЕЙ

У статті розглянуто вимоги, які ставляться до професійних якостей професіонала з обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено вимоги до його знань та кваліфікації. Розкрито зміст діяльності працівника з обліково-аналітичного забезпечення, основні завдання та обов'язки щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. Проведене дослідження дало можливість узагальнити вимоги роботодавців до працівників з фінансово-економічної безпеки підприємства та згрупувати за видами їх функціональні обов'язки.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, обліково-аналітичне забезпечення, професіонал, знання, кваліфікація.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах діяльність суб'єктів господарювання характеризується нестабільністю законодавства, політичною невизначеністю, поширенням кіберзлочинності, що призводить до зростання економічних ризиків. У зв'язку із цим виникає потреба у фахівцях обліково-аналітичного напрямку, які б володіли не тільки економічними знаннями, а й знаннями з безпеки, вміли визначити можливі економічні та фінансові ризики і проводити заходи щодо їх усунення або недопущення. Створення на підприємстві надійного осередку протидії економічним загрозам буде сприяти зростанню економічного потенціалу та забезпечить його стабільне функціонування.

Формування спеціального відділу чи служби з економічної безпеки підприємства потребує залучення відповідних фахівців, які мають освіту відповідного профілю, володіють необхідними навиками та вміннями. Сучасним підприємствам потрібні фахівці, які будуть здійснювати аналіз та прогнозування динаміки розвитку потенційних та реальних загроз важливим інтересам підприємств, організацій та установ; оперативно розробляти та організовувати заходи щодо попередження й нейтралізації загроз та ризиків фінансово-економічної безпеки; знати та вміти використовувати сучасні інформаційні технології пошуку та аналізу інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання щодо організації діяльності підрозділів безпеки на підприємствах, визначення напрямів їх діяльності є предметом досліджень українських учених – фахівців з економічної безпеки: І. Белоусової, Л. Гнилицької, О. Кириченко, Ю. Кіма, В. Франчука, Л. Шемаєвої, І. Мігус, П. Пригунова та ін. Однак

питання щодо змісту діяльності професіонала з обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства та вимоги до його професійних якостей потребують досліджень.

Формулювання цілей статті. У статті будуть розглянуті завдання, обов'язки та зміст діяльності професіонала з обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства та вимоги до його професійних якостей щодо забезпечення економічної безпеки на підприємствах. Будуть подані науково обґрунтовані пропозиції щодо виконання працівниками з безпеки своїх завдань та обов'язків.

Виклад основного матеріалу дослідження. 11 вересня 2007 р. в Українському союзі промисловців і підприємців відбулося засідання, присвячене створенню навчально-наукового виробничого комплексу «Освіта – Безпека – Антитерор». Головними завданнями комплексу було визначено підготовку фахівців у галузі безпеки підприємств, наукове забезпечення розвитку недержавної системи безпеки, адаптацію міжнародних стандартів у цій галузі. Угоду про створення комплексу підписали: УСПП, Університет економіки та права «КРОК» та міжнародна громадська організація «Міжнародна антитерористична єдність».

У засіданні робочої групи взяли участь: экс-міністр економіки України, президент УСПП А.К. Кінах, віцепрезидент УСПП із питань корпоративної безпеки В.В. Крутов, голова правління МАЄ О.І. Дічек, ректор університету економіки та права «КРОК» С.М. Лаптев, перший заступник міністра освіти і науки України Б.М. Жебровський [1].

Завдяки ініціативі експертної Ради УСПП з корпоративної безпеки, яка запропонувала створити в країні систему підготовки фахівців із безпеки, Україна стала

першою країною на пострадянському просторі, де готуватимуть таких фахівців. Уведення нової спеціальності «управління фінансово-економічною безпекою» за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр» передбачено Наказом Міністерства освіти і науки України № 356 від 25.06.2007.

Питання про необхідність створення в Україні системи освітньої підготовки фахівців із безпеки підприємств було розглянуто Радою УСПП із корпоративної безпеки ще в лютому. Робочою групою під керівництвом віце-президента УСПП доктора юридичних наук Василя Крутова і кандидата психологічних наук Павла Пригунова був розроблений і запропонований галузевий освітній стандарт із цієї спеціальності, який було погоджено з профільними міністерствами та відомствами. За оцінками спеціалістів, новий стандарт повністю відповідає сучасним вимогам та міжнародним стандартам щодо підготовки майбутніх фахівців.

За час навчання майбутні магістри з безпеки отримають ґрунтовну підготовку зі спеціальних дисциплін: основи національної безпеки України, організація та управління фінансово-економічною безпекою, організація інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки, корпоративні конфлікти (рейдерство) та методи їх подолання, управління захисту комерційної таємниці тощо [1].

Першим навчальним закладом, що розпочав підготовку спеціалістів із безпеки вже з 2007–2008 навчального року, став університет економіки та права «КРОК».

До Класифікатора професій України були внесені зміни, які надали керівникам підприємств можливість уводити у себе відповідні посади. Зокрема, класифікатор професій ДК 003:2010 [3] під кодом 2414 дає таку назву класифікаційного угруповання «Професіонали з питань фінансово-економічної безпеки підприємств, установ та організацій».

У межах цього угруповання виділяють ще два (рис. 1).

Розглянемо детальніше професії, які допоможуть контролювати економічну безпеку підприємства.

Наукові співробітники – це фахівці з фінансово-економічної безпеки, які проводять дослідження та готують науково обґрунтовані рекомендації або надають експертний висновок щодо використання певних технік та технологій із забезпечення економічної безпеки. Вони здійснюють адаптування методів та технологій відповідно до особливостей діяльності підприємства.

Професіонали з фінансово-економічної безпеки безпосередньо розробляють або приймають участь у розробленні необхідних документів підприємства щодо забезпечення його економічної безпеки, здійснюють заходи щодо посилення безпеки на підприємстві.

Професійна діяльність працівників із фінансово-економічної безпеки на зазначених посадах полягає у:

- визначенні перспективних цілей і завдань управління фінансово-економічною безпекою;
- узгодженні стратегії фінансово-економічної безпеки та виробничої стратегії;
- реалізації функцій управління комплексною системою забезпечення фінансово-економічної безпеки шляхом здійснення переважно евристичних та адміністраторських функцій;
- прийнятті тактичних і стратегічних рішень щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки в межах своєї компетенції;
- координації діяльності функціональних підрозділів підприємства, установи, організації щодо протидії реальним та потенційним загрозам і ризикам у фінансово-економічній сфері;
- розробленні ефективного механізму управління фінансово-економічною безпекою;

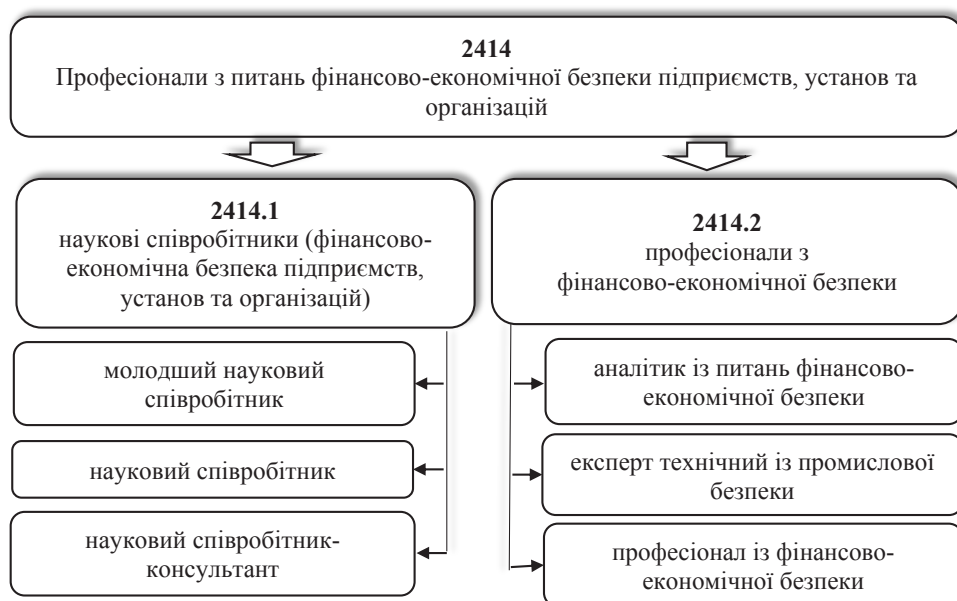


Рис. 1. Структура класифікаційного угруповання «Професіонали з питань фінансово-економічної безпеки підприємств, установ та організацій» [3]

– організації внутрішньої та зовнішньої взаємодії щодо комплексної протидії загрозам і ризикам фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ;

– тактичному (з елементами стратегії) управлінні підрозділами економічної безпеки або їх функціональними складниками (інформаційно-аналітичними, охорони, внутрішньої та зовнішньої безпеки, забезпечення), а також самостійними організаціями, які надають послуги в галузі безпеки;

– аналізі та прогнозуванні динаміки розвитку потенційних та реальних загроз важливим інтересам підприємств, організацій та установ;

– оперативному розробленні та організації заходів, щодо попередження й нейтралізації загроз та ризиків фінансово-економічної безпеки;

– впровадженні інновацій та науково-технічних розробок для забезпечення фінансово-економічної безпеки [4].

Наведемо основні вимоги до знань професіонала з фінансово-економічної безпеки підприємства, які визначені у його кваліфікаційній характеристиці. Професіонал із фінансово-економічної безпеки повинен знати:

– Конституцію України, Господарський, Адміністративний, Кримінальний кодекси України, закони й постанови Верховної Ради України, укази Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, інші нормативно-правові документи, що стосуються сфери фінансово-економічної безпеки;

– функції, загальні принципи побудови та організації діяльності комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;

– методи проведення аналітичних досліджень;

– організацію та особливості здійснення інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності працівників, які є суб'єктами системи забезпечення фінансово-економічної безпеки;

– захист інформації та комерційної таємниці на підприємстві;

– технології, форми та методи діагностування небезпек, загроз і ризиків, їх оцінки та мінімізації, рівня та

стану економічної безпеки, критеріїв її оцінювання на підприємстві;

– технічні засоби пошуку, отримання, аналізу інформації та її захисту; державну та недержавну системи безпеки;

– порядок розроблення та ведення аналітичної документації, що регламентує діяльність аналітиків із питань фінансово-економічної безпеки підприємства; порядок розроблення та впровадження інновацій у систему забезпечення фінансово-економічної безпеки;

– механізми інформаційно-аналітичного забезпечення управління системою фінансово-економічної безпеки;

– порядок організації, проведення контролю та оцінки рівня фінансово-економічної безпеки;

– методи та технології роботи фінансових підрозділів підприємства, передовий вітчизняний і зарубіжний досвід організації та здійснення інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи фінансово-економічної безпеки; правила ділового етикету;

– правила та норми охорони праці та протипожежного захисту;

– основні принципи роботи з комп'ютером та відповідні програмні засоби;

– державну мову [2].

Кваліфікаційні вимоги, які висуваються до професіонала з фінансово-економічної безпеки підприємства за Національним класифікатором України ДК 003 : 2010 «Класифікатор професій», наведено на рис. 2.

Що ж стосується попиту на ринку праці на професіоналів із фінансово-економічної безпеки, то було проведено дослідження затребуваності таких працівників на найпопулярніших сайтах із пошуку роботи в Україні: Work.ua, Rabota.ua, Jobs.ua, HeadHunter.ua.

Work.ua – найбільший в Україні сайт відповідної тематики, на якому доступно понад 68 тис. вакансій.

На сайті пошуку роботи Work.ua (станом на 5 січня 2018 р.) у рядку пошуку було задано назву вакансії «професіонал із фінансово-економічної безпеки підприємства» та отримано 18 636 вакансій (рис. 3).

З усієї вибірки вакансій тільки близько 1% стосується безпосередньо працівників із фінансово-еконо-

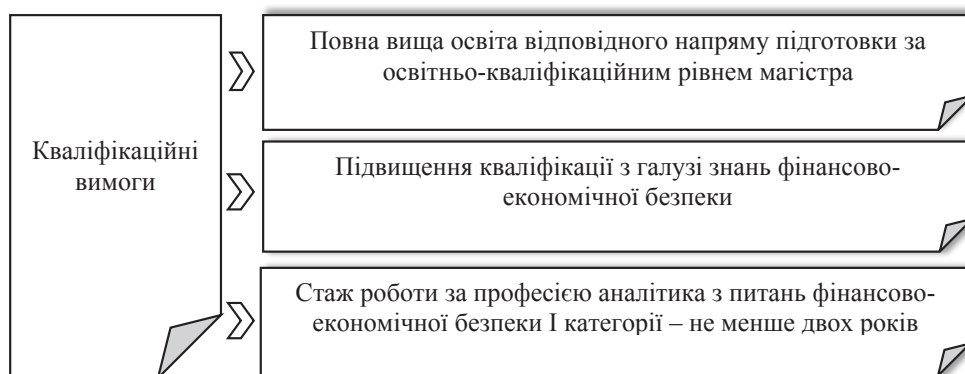


Рис. 2. Кваліфікаційні вимоги, які висуваються до професіонала з фінансово-економічної безпеки підприємства [3]

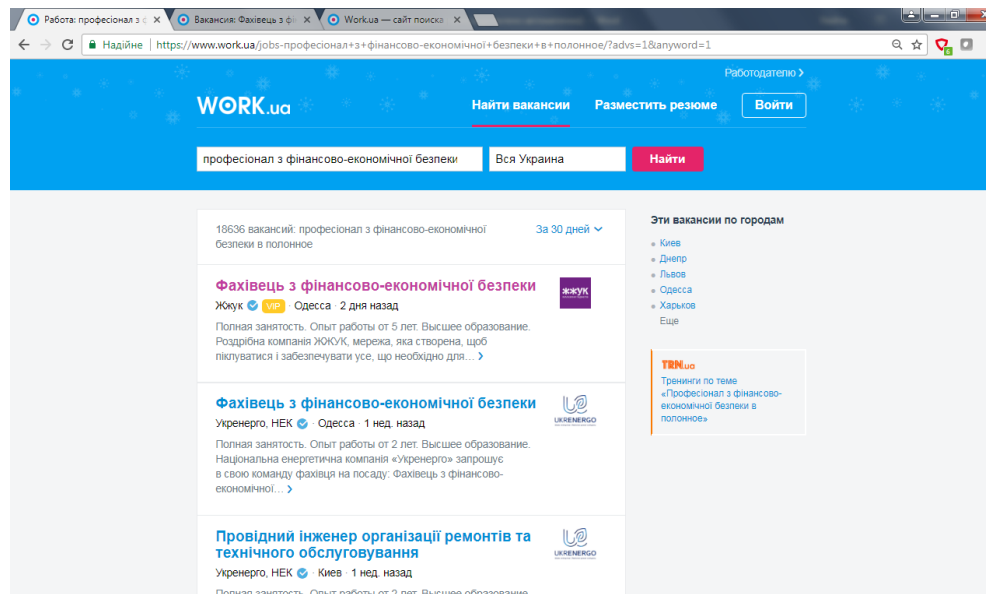


Рис. 3. Інформація про вакансію «професіонал із фінансово-економічної безпеки» на сайті з пошуку роботи Work.ua станом на 5 січня 2018 р. [6]



Рис. 4. Вимоги роботодавців до працівників із фінансово-економічної безпеки підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [6]

мічної безпеки. Інші професії, які наведені у вибірці є переважно управлінськими – це, зокрема, менеджери різних рівнів, установ, організацій. Ще незначний відсоток належить спеціалістам з ІТ-безпеки, спеціалістам із фінансового супроводу.

Зокрема, у працівниках вищезазначеного профілю мають потребу такі підприємства, як: ЖЖУК – національна мережа магазинів гаджетів; ДП «Національна енергетична компанія «Укренерго»; ТОВ «Логістик Юніон»; «Аккумтрейд»; мережа ресторанів «Мафія»; «МЕТРО Кеш енд Кері Україна»; Національна мережа магазинів доступних цін «Червоний маркет»; «Vodafone Україна»; компанія «Інтелком» та ін.

Варто також зазначити, що назви професій звучать по-різному, зокрема: фахівець із фінансово-економічної безпеки, фахівець з економічної безпеки, спеціаліст з економічної безпеки, спеціаліст-аналітик служби економічної безпеки, експерт з економічної безпеки тощо.

Основні вимоги, які ставляться роботодавцями до майбутніх працівників із безпеки, наведено на рис. 4.

З рис. 4 видно, що вимоги роботодавців до працівників із фінансово-економічної безпеки здебільшого

співпадають із вимогами за Національним класифікатором України ДК 003 : 2010 «Класифікатор професій». Зокрема, важлива не тільки освіта економічного або юридичного напрямку, а й практичні навички в кожній із галузей. Також важливе місце займає знання офісних програм. Роботодавці можуть установлювати додаткові вимоги до майбутніх працівників, наприклад служба в армії, наявність автомобіля, відсутність шкідливих звичок і т. п.

Досліджуючи види обов'язків, які повинні виконувати фахівці з фінансово-економічної безпеки, ми згрупували їх за видами, зокрема у контрольно-ревізійні, юридичні, кадрові та економіко-оціночні (табл. 1).

Із таблиці бачимо, що контрольно-ревізійні обов'язки пов'язані з проведенням інвентаризацій на підприємствах та виявленням порушень. Юридичні обов'язки працівників із фінансово-економічної безпеки підприємства будуть, головним чином, ґрунтуватися на проведенні розслідувань та забезпеченні відєоспостереження. Що стосується кадрових обов'язків, то вони будуть пов'язані з перевіркою внутрішнього розпорядку підприємства. Остання виділена нами

Таблиця 1

Функціональні обов'язки працівників із фінансово-економічної безпеки підприємства

Види функціональних обов'язків працівників із фінансово-економічної безпеки підприємства			
Контрольно-ревізійні	Юридичні	Кадрові	Економічно-оціночні
Проведення заходів для збереження товарно-матеріальних цінностей	Проведення службових розслідувань за фактом крадіжок та нестач	Перевірка працюючого та новоприйнятого персоналу	Здійснення заходів, спрямованих на своєчасне виявлення, попередження та усунення наявних та потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз інтересам компанії, пов'язаних із ризиками, що виникають у ході здійснення фінансово-економічної, виробничо-господарської та іншої діяльності компанії
Участь у проведенні ревізій, перевірок, службових розслідувань	Організація робіт з у становлення відєонагляду		
Контроль касової дисципліни	Взаємодія з правоохоронними та іншими контролюючими органами для вирішення проблем, що виникають під час роботи		
Контроль руху товарно-матеріальних цінностей	Координація роботи систем безпеки відєоспостереження (охоронна і пожежна безпека)		Оцінка фінансових, економічних ризиків компанії
Контроль проведення інвентаризацій			
Аналіз даних щодо товаропотоку, переміщення	Проведення внутрішніх розслідувань із приводів розкрадання матеріальних та нематеріальних цінностей, порушень внутрішніх нормативних документів	Контроль своєчасності виходу на роботу працівників, дотримання дисципліни та внутрішнього розпорядку закладу	Проведення перевірок потенційних бізнес-партнерів компанії
Запобігання економічним утратам компанії в процесі господарської діяльності			Моніторинг діяльності бізнес-партнерів та змін в їхній діяльності
Виявлення порушень і відхилень з обліку товару	Виявлення та припинення випадків шахрайства з боку співробітників, абонентів і третіх осіб		Перегляд процедур та методик перевірки, надання рекомендацій щодо вдосконалення контролю та запобігання виникненню фінансових утрат
Координація робіт щодо контролю закупівельної діяльності, перевірка суб'єктів підприємницької діяльності	Підготовка матеріалів для передачі до правоохоронних органів за фактами вчинення порушень		Надання експертного висновку за результатами перевірки
Підготовка аналітичних звітів за закріпленим напрямом діяльності			Здійснення заходів із відшкодування матеріальних збитків, завданих компанії протиправними діями фізичних та юридичних осіб

Джерело: сформовано автором на основі [6]

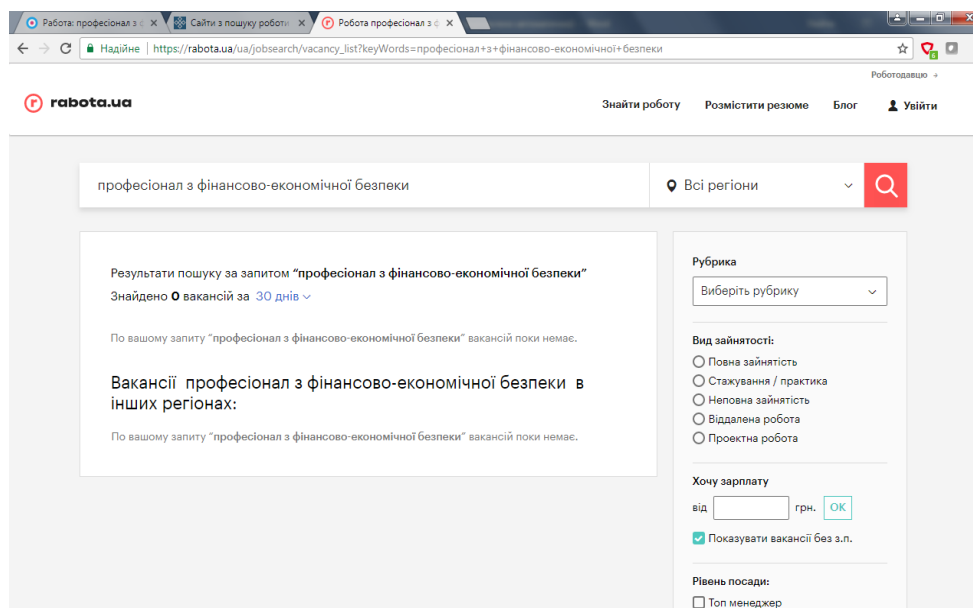


Рис. 5. Інформація про вакансію «спеціаліст з фінансово-економічної безпеки» на сайті з пошуку роботи Rabota.ua станом на 5 січня 2018 р. [7]

група обов'язків – економічно-оціночні, які будуть спрямовані на перевірку підприємства та його партнерів для запобігання виникненню фінансових утрат.

Rabota.ua – другий за популярністю сайт, на якому є безліч вакансій, а також окрема можливість знайти першу роботу. Задавши у пошук вакансію «спеціаліст з фінансово-економічної безпеки», на жаль, станом на 5 січня 2018 р. за останні 30 днів не було знайдено жодної (рис. 5).

Така ж ситуація спостерігається на інших популярних сайтах із пошуку роботи: Jobs.ua – всеукраїнський портал із пошуку роботи та підбору персоналу [8]; HeadHunter.ua – позиціонує себе як міжнародний сайт із пошуку роботи та персоналу, представлено понад 54 тис. компаній та близько 1 млн. резюме [9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи проведене дослідження, зазначимо:

1. У 2007 р. першим навчальним закладом, що розпочав підготовку спеціалістів із безпеки, став університет економіки та права «КРОК». У зв'язку із цим до Класифікатора професій України були внесені зміни, які надали керівникам підприємств можливість увести посади спеціалістів із питань фінансово-економічної безпеки підприємств, установ та організацій.

2. Основними вимогами до знань спеціаліста з фінансово-економічної безпеки підприємства, які

визначені у його кваліфікаційній характеристиці, є: знання законодавства України; методів проведення аналітичних досліджень; технологій, форм та методів діагностування небезпек, загроз і ризиків, їх оцінки та мінімізації; порядку організації, проведення контролю та оцінки рівня фінансово-економічної безпеки; правил та норм охорони праці та протипожежного захисту; основних принципів роботи з комп'ютером; державної мови.

3. Досліджуючи види обов'язків, які повинні виконувати фахівці з фінансово-економічної безпеки, ми згрупували їх за видами, зокрема у контрольно-ревізійні, юридичні, кадрові та економіко-оціночні.

4. У вищих навчальних закладах навчання за спеціальністю «управління фінансово-економічною безпекою» переважно проводиться на рівні магістратури економічних або юридичних факультетів. Підготовка саме на цих факультетах пов'язана з вимогами, які висуваються до майбутніх фахівців, які повинні мати освіту відповідного профілю та практичні навички роботи. Однак із проведеного дослідження бачимо, що для спеціалістів із фінансово-економічної безпеки роботодавці вимагають стаж роботи у правоохоронних органах, що, на нашу думку, більше характеризує працівника з безпеки (охорони), ніж фінансово-економічного профілю.

Список літератури:

1. В Україні готуватимуть спеціалістів з фінансово-економічної безпеки. URL: <http://www.antiterunity.org/ru/news/070911.php>.
2. Кваліфікаційні характеристики професії «керівник (начальник) підрозділу (відділу, сектору, групи) з безпеки (фінансово-економічної, інформаційної)» за Національним класифікатором України ДК 003 : 2010 «Класифікатор професій». URL: http://allsecurity.info/attachments/article/571/harakteristika_rykovoditel_otdela_po_bezopasnosty.pdf.
3. Класифікатор професій ДК 003:2010. URL: <http://www.dk003.com/?code=2414.2&list=2414.2#2414.2>.

4. Магістерська програма «Управління фінансово-економічною безпекою». URL: <http://bumib.edu.ua/uk/uvpravlennya-financevo-ekonomichnoyu-bezpekoju-818010014>.
5. Сучасні підходи до підготовки професіоналів за спеціальністю 8.18010014 «Управління фінансово-економічною безпекою»: міфи та реальність / П.Я. Пригунов, В.І. Литвиненко, К.В. Карпова. Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2347>.
6. Work.ua – сайт пошуку роботи № 1 в Україні. URL: <https://www.work.ua/ua/>.
7. Rabota.ua. URL: <https://rabota.ua/ua>.
8. Jobs.ua – Всеукраїнський портал безмежних можливостей пошуку роботи і підбору персоналу! URL: <https://jobs.ua/ukr>.
9. HeadHunter.ua. URL: <https://hh.ua/>.

СОДЕРЖАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ПО УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ТРЕБОВАНИЯ К ИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КАЧЕСТВАМ

В статье рассмотрены требования, предъявляемые к профессиональным качествам специалиста по учетно-аналитическому обеспечению экономической безопасности предприятия. Определены требования к его знаниям и квалификации. Раскрыты содержание деятельности работника с учетно-аналитического обеспечения, основные задачи и обязанности по обеспечению экономической безопасности предприятия. Проведенное исследование позволило обобщить требования работодателей к работникам с финансово-экономической безопасности предприятия и сгруппировать по видам их функциональные обязанности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, учетно-аналитическое обеспечение, профессионал, знания, квалификация.

THE CONTENT OF ACTIVITIES OF EMPLOYEES ON THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY AND REQUIREMENTS FOR THEIR PROFESSIONAL QUALITIES

The article considers requirements to competencies of a professional on the accounting and analytical support for the enterprise's economic security. Requirements for his knowledge and qualification are determined. The content of activities of an employee on the accounting and analytical support, the main tasks and duties on ensuring the enterprise's economic security are revealed. The research conducted gave an opportunity to generalize requirements of employers to employees on the financial and economic security of the enterprise and group them according to types of their professional duties.

Key words: economic security of enterprise, accounting and analytical support, professional, knowledge, qualification.

Царенко О.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та аудиту,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ІНКОРПОРУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто основні властивості та якісні характеристики аналітичних процедур як інструменту забезпечення якості аудиторських послуг. Обґрунтовано систематизацію етапів застосування аналітичних процедур для зниження аудиторського ризику та отримання достатньої впевненості аудитора в достовірності фінансової звітності. Запропоновано домінуючі аналітичних процедур із розробленням нормативно-мотиваційних параметрів для ідентифікації ризиків суттєвого викривлення в системі корпоративного управління.

Ключові слова: аналітичні процедури, впевненість, аудиторський ризик, достовірність фінансової звітності, оцінка, якість, ідентифікація, послуги.

Постановка проблеми. Застосування аналітичних процедур під час проведення аудиту дає змогу отримати достатню впевненість аудитора в достовірності фінансової звітності, що значно підвищить ефективність аудиторської перевірки та ступінь довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Складність висвітлення питання використання аналітичних процедур в аудиті зумовлюється насамперед суперечливим характером аудиту, його неоднозначністю і відносною новизною для вітчизняної практики (порівняно з ревізією або судово-бухгалтерською експертизою). У цих умовах особливої актуальності набувають інтеграція аналітичних процедур в аудиторський процес для ідентифікації та оцінки ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання та його середовища з моделюванням його діяльності як єдиної господарської одиниці; підвищення ефективності процесу планування аудиторської перевірки та її дієвості; отримання достатніх та прийнятних доказів, що дають змогу сформулювати обґрунтовані висновки, на яких ґрунтуватиметься думка аудитора; формування рекомендацій із підвищення ефективності роботи підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Останнім часом надруковано чимало праць, присвячених застосуванню аналітичних процедур в аудиті. Серед провідних учених, які зробили внесок у висвітлення проблеми ефективного використання специфічних прийомів аудиту, до яких належать аналітичні процедури, необхідно відзначити Ф.Ф. Бутинця, Н.І. Дорош, А.М. Кузьмінського, О.А. Петрик, О.Ю. Редька, В.В. Сопка, В.П. Суйца, А.Д. Шеремета та ін. Водночас існує низка невирішених проблем теоретико-методологічного характеру щодо особливостей та порядку використання аналітичних процедур у процесі аудиту; виконання аналітичних процедур із застосуванням різних методів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування процесу інкорпорування аналітичних процедур для забезпечення якості аудиторських послуг, що передбачає систематизацію етапів застосування аналітичних процедур на різних етапах аудиту з розробленням нормативно-мотиваційних параметрів для ідентифікації ризиків суттєвого викривлення на рівні фінансової звітності в системі корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Визначено, що аналітичні процедури – один із найскладніших інструментів, що використовуються аудитором. Відповідно до міжнародних стандартів аудиту, аналітичні процедури означає оцінку фінансової інформації, зроблену на основі аналізу ймовірних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними, що охоплюють необхідне вивчення ідентифікованих відхилень або взаємозв'язків, які не узгоджуються з іншою відповідною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин [3, с. 483]. МСА 315 п. 66 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» висвітлюється використання аналітичних процедур як процедур оцінки ризиків. У п. 6, п. 18 МСА 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики» містяться вимоги та рекомендації щодо характеру, часу й обсягу аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики; ці аудиторські процедури можуть включати також аналітичні процедури по суті.

За допомогою прийомів аналізу вивчаються тенденції розвитку, глибоко й системно досліджуються фактори зміни результатів діяльності, ґрунтуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль над їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, виробляється економічна стратегія його розвитку. Для обґрунтування рішень як у процесі

аудиту, так і за його наслідками необхідно прогнозувати наявні й потенційні проблеми; виробничі, фінансові й аудиторські ризики; визначати вплив прийнятих рішень на показники фінансової звітності [1]. Разом із тим нормативне визначення не розкриває всієї повноти й специфіки використання аналітичних процедур як дії процедур по суті.

Слід зазначити, що застосування аналітичних процедур знижує витрати, ніж використання більш деталізованих процедур, орієнтованих на первинні документи та реєстри синтетичного й аналітичного обліку. Процедури, що надають «точну» інформацію, мають свої негативні сторони: по-перше, аудитор може виявитися не настільки компетентним, щоб виявити недоліки, а клієнт, своєю чергою, може впливати на думку аудитора, надавши свідомо неправдиві відомості [4, с. 67]. Здійснення аналітичних процедур проводиться у такий спосіб: а) постановка мети аудиту; б) вибір методу аналізу для досягнення поставленої мети; в) складання інформаційної бази аналізу; г) встановлення критеріїв для прийняття рішень; д) процедури тестування; е) аналіз результатів; ж) формування висновків.

З огляду на різні масштаби та сфери застосування аналітичних процедур, широкий спектр завдань, розв'язуваних з їхньою допомогою, представляється доцільним виділити їх основні властивості (рис. 1).

Визначено, що застосування аналітичних процедур базується на наявності причинно-наслідкового зв'язку між аналізованими показниками. Основною метою застосування аналітичних процедур є виявлення наявності або відсутності незвичайних або невірно відо-

бражених факторів і результатів фінансово-господарської діяльності, що визначають сфери потенційного ризику, що потребують особливої уваги під час здійснення аудиту [2, с. 128]. Слід відзначити, що аналітичні процедури використовують на різних етапах аудиту (рис. 2).

Отже, обсяг і складність аналітичних процедур можуть коливатися від простого порівняння цифр до використання складних статистичних програм. Автор вважає, що під час розгляду аналітичних процедур доцільним буде використовувати класифікацію, що наведена на рис. 3.

Тобто якщо розглядати виділені процедури з погляду ступеня достовірності даних, отриманих у результаті їх застосування, то на першому місці виявляються процедури третього типу. Однак якщо як визначальний критерій застосовувати не надійність доказів, а простоту аналітичних процедур, на першому місці будуть процедури першого типу. Основні причини рідкого використання складних кількісних процедур – значні витрати, вимога особливих знань, вивчення великого обсягу даних у динаміці.

У кожному разі вибір завжди буде на користь більш простих процедур, якщо вони дають змогу досягти наміченої цілі [5]. Більшість аудиторських фірм під час вивчення звіту про фінансовий стан акцентують увагу на проведенні перевірок на суттєвість, а під час розгляду балансових рахунків з обліку фінансових результатів – на аналітичних процедурах.

Наголошуємо, що значимість та необхідність використання аналітичних процедур в аудиторській прак-



Рис. 1. Схема побудови основних якісних характеристик аналітичних процедур [1; 3; 5]



Рис. 2. Систематизація етапів застосування аналітичних процедур в аудиті [3; 4]



Рис. 3. Класифікація аналітичних процедур (пропозиція автора)

тиці підтверджується тим, що внесено суттєві зміни в нормативно-правове регулювання аудиту як у зарубіжній, так й у вітчизняній практиці.

Визначено, що у деяких випадках навіть проста модель прогнозування може бути ефективною як аналітична процедура. Наприклад, якщо суб'єкт господарювання має певну кількість найманих працівників із фіксованими ставками заробітної плати протягом усього періоду, аудитор зможе використати ці дані для оцінки загальної суми заробітної плати за період із високим ступенем точності, тим самим отримуючи аудиторські докази для важливої статті у фінансовій звітності та зменшуючи необхідність проведення детальних тестів щодо загальної суми заробітної плати.

Застосування загальновизнаних торговельних показників (наприклад, коефіцієнтів прибутку для різних типів роздрібних торговельних суб'єктів господарювання) часто може виявитися ефективним для використання в аналітичних процедурах по суті для отримання доказів, що підтверджують обґрунтованість відображених сум [3].

Зокрема, відповідно до нової концепції аудиторських ризиків, відбулася редакція МСА : 200 «Загальні

цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту»; 210 «Узгодження умов завдань з аудиту»; 300 «Планування аудиту фінансових звітів»; 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»; 570 «Безперервність» (рис. 4).

Автор вважає, що саме зміна концепції аудиторського ризику дає можливість обґрунтувати процес інкорпорування аналітичних процедур через параметричні нормативно-мотиваційні характеристики з розглядом і порівнянням фінансової інформації суб'єкта господарювання з: порівняльною інформацією за попередні періоди; очікуваними результатами суб'єкта господарювання, зокрема бюджетом або прогнозами чи попередніми розрахунками аудитора, наприклад оцінкою амортизації; аналогічною інформацією для галузі, наприклад порівняння відношення продажів і дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання із середніми показниками у цій галузі. Аудитор може звернутися із запитом до управлінського персоналу щодо наявності та достовірності інформації, необхідної для застосування аналітичних процедур по суті, і

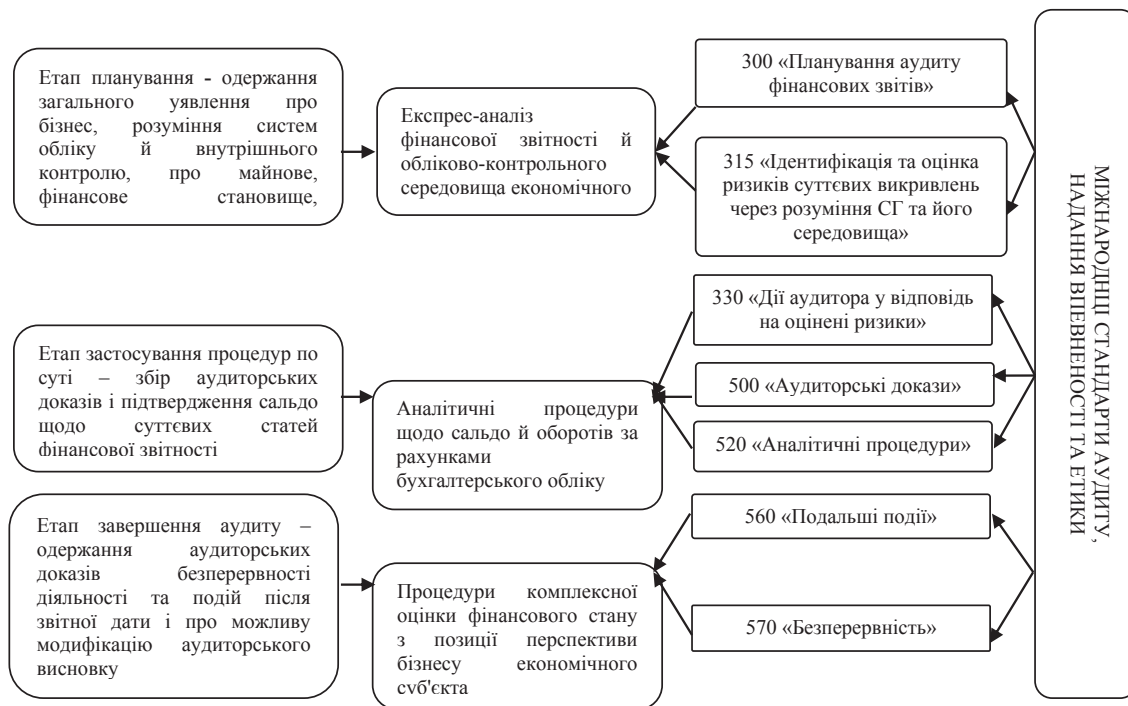


Рис. 4. Сукупність нормативно-мотиваційних параметрів щодо застосування аналітичних процедур (розробка автора)

результатів будь-яких подібних аналітичних процедур, виконаних суб'єктом господарювання. Аналітичні процедури по суті, як правило, більше застосовуються до великих обсягів операцій, що є передбачуваними в часі. Застосування запланованих аналітичних процедур ґрунтується на припущенні, що взаємозв'язки між даними існують і будуть існувати за відсутності відомих умов, які вимагають протилежного.

Застосування аналітичних процедур у процесі проведення аудиту сприяє підвищенню ефективності й одночасно якості аудиту. Також знижує трудомісткість роботи аудитора щодо перевірки первинної документації, дає змогу одержати більше повну інформацію про діяльність господарюючого суб'єкта, виявити ступінь впливу різних факторів на відхилення ходу господарсько-виробничих, фінансових процесів від запланованих показників, що дасть змогу не тільки об'єктивно

оцінити роботу економічного суб'єкта, а й розробити рекомендації для усунення недоліків.

Висновки. Таким чином, аналітичні процедури є важливим інструментом для одержання достатніх та прийнятних аудиторських доказів та забезпечення якості аудиторських послуг, що інтегрують процедури діагностики, аналізу й оцінки співвідношень між фінансовими та нефінансовими показниками діяльності економічного суб'єкта, що перевіряється. У процесі дослідження обґрунтовано процес інкорпорування аналітичних процедур для забезпечення якості аудиторських послуг, що передбачає систематизацію етапів застосування аналітичних процедур на різних етапах аудиту з розробленням нормативно-мотиваційних параметрів для ідентифікації ризиків суттєвого викривлення на рівні фінансової звітності в системі корпоративного управління.

Список літератури:

1. Гутцайт О.М. Інформаційні та оціночні процедури прийняття рішень в аудиті. Світ. 2014. Вип. 9/1. С. 156–165.
2. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: монографія / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко; за ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ЖДТУ, 2009. 564 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина 1. Видання 2015 р. / Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України. URL: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2016_1.pdf.
4. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: монографія. К.: КНЕУ, 2013. 260 с.
5. Аудит та безпека бізнесу: практик. посіб. / О.Ю. Редько, О.Б. Рижаківа, К.О. Редько. К.: Інформаційне агентство, 2007. 177 с.

ИНКОРПОРИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

В статье рассмотрены особенности и качественные характеристики аналитических процедур как инструмента обеспечения качества аудиторских услуг. Обоснована систематизация этапов применения аналитических процедур для снижения аудиторского риска и получения достаточной уверенности аудитора в достоверности финансовой отчетности. Предложены доминанты аналитических процедур с разработкой нормативно-мотивационных параметров для идентификации рисков существенного искажения в системе корпоративного управления.

Ключевые слова: аналитические процедуры, уверенность, аудиторский риск, достоверность финансовой отчетности, оценка, качество, идентификация, услуги.

INCORPORATION OF ANALYTICAL PROCEDURES FOR PROVIDING THE QUALITY OF AUDIT SERVICES

This article examines the main properties and qualitative characteristics of analytical procedures as a tool for quality assurance of audit services. The systematization of stages of the use of analytical procedures for reducing the audit risk and obtaining sufficient assurance of the auditor in the reliability of financial statements is substantiated. The dominants of analytical procedures with the development of normative and motivational parameters for identifying the risks of significant distortions in the corporate governance system are proposed.

Key words: analytical procedures, confidence, audit risk authenticity, financial reporting, assessment, quality, identification, services.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Артюх Оксана Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету

Бобровник Анна Володимирівна, аспірант кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну

Бортнікова Людмила Павлівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Васильчишин Олександра Богданівна, кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету

Васильчук Валерія Володимирівна, аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національного університету «Києво-Могилянська академія»

Гордєєва Маргарита, студентка Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського

Грінченко Андрій Юрійович, кандидат економічних наук, доцент, директор Товариства з обмеженою відповідальністю «Кліар Енерджі» м. Чернігів

Денисенко Микола Павлович, доктор економічних наук, професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Іваненко Лариса Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Донецького національного університету імені Василя Стуса

Капліна Євгенія Олегівна, студентка Херсонського державного університету

Кармазіна Наталія Вячеславівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Кміть Віра Мирославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Кунаєв Артем Юрійович, аспірант кафедри менеджменту Запорізького національного технічного університету

Кушнір Мирослава Анатоліївна, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права»

Ліпич Любов Григорівна, доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та управління Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Маказан Євгенія Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Запорізького національного університету

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент, Херсонський державний університет

Мардус Наталія Юріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Меліхова Тетяна Олегівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії

Олійник Наталія Миколаївна, кандидат технічних наук, доцент, Херсонський національний технічний університет

Петрик Ілона Владиславівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування ПВНЗ «Львівський університет бізнесу і права»

Полякова Юлія Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівського торговельно-економічного університету

Рейнська Вікторія Борисівна, кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету водного господарства та природокористування

Романова Анна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики Чернігівського національного технологічного університету

Самійленко Андрій Петрович, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Сафарова Анна Таджикинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Святаш Світлана Василівна, аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Сташук Олена Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Сусяк Владислав Васильович, студент Львівського національного університету імені Івана Франка

Філон Михайло Михайлович, кандидат економічних наук, викладач Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського

Хілуха Оксана Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Царенко Оксана Вячеславівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

НОТАТКИ

Науковий журнал

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 29 (68). № 1, 2018

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Адреса редакції:

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33

Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12

Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 14,71. Ум. друк. арк. 16,74.

Підписано до друку 30.03.2018. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105

Телефон +38 (0552) 39 95 80

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.