

**Міністерство освіти і науки України
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини**

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Колективна монографія

**За редакцією
Слатвінського М. А.**

Умань – 2016

УДК 336.(477)
ББК 65.9(4Укр)26
Ф-59

Рецензенти:

Пенькова О. Г. – доктор економічних наук, професор, Уманський національний університет садівництва;

Чирва О. Г. – доктор економічних наук, професор, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини.

*Рекомендовано до друку Вченою Радою
Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини
(протокол № 11 від 30 червня 2016 року)*

Ф-59 Фінансове забезпечення сталого розвитку економіки України :
колективна монографія / за ред. Слатвінського М. А. – Умань : ФОП
Жовтий О. О., 2016. – 180 с.

У монографії представлені результати досліджень щодо проблемних аспектів фінансового забезпечення сталого розвитку економіки України, які здійснили фахівці провідних наукових установ і освітніх закладів як в Україні так і за кордоном.

Сучасний стан світової економіки характеризується поєднанням інвестиційного процесу з новітніми технологіями, розвитком інновацій та швидким впровадженням і використанням результатів наукових досліджень, технологій, інноваційних продуктів в економічне життя. Саме такого підходу до цих взаємопов'язаних процесів і потребує Україна.

У монографії розкриваються сучасні проблеми сталого розвитку економічної та фінансової системи України, інноваційних процесів мікро- і макrorівня, фінансового забезпечення організації та функціонування бізнесу, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання у державі, а також наголошується на необхідності ефективних регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Наведені основні результати наукових досліджень щодо значення інноваційної спрямованості для економічного розвитку України; розроблені науково-методичні засади обліково-аналітичного та фінансового забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання; визначено необхідність державних заходів забезпечення економічної безпеки за стадіями інвестиційного розвитку галузей економіки.

Рекомендовано читачам, що цікавляться економічними проблемами, вченим, спеціалістам, аспірантам, викладачам та студентам.

ISBN 978-617-525-176-8

© Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини, 2016

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	5
1.1. Глобалізація як реальний фактор економічного буття (Савченко В.Ф.)	5
1.2. Значення інноваційної спрямованості для економічного розвитку України (Космідайло І.В.)	25
1.3. Роль та розвиток ринку капіталу в економічній системі (Литвин О.В.)	30
1.4. Розвиток соціально відповідального бізнесу у країнах з ринковою економікою (Бержанір А.Л.)	36
1.5. Особливості формування системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки (Гарник О.А.)	42
<i>Список використаної літератури до розділу 1</i>	48
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ	53
2.1. Фінансово-економічний механізм реалізації державної інноваційної політики на регіональному рівні (Сус Т. Й.)	53
2.2. Державні заходи забезпечення економічної безпеки за стадіями інвестиційного розвитку галузей економіки (Слатвінський М. А.)	60
2.3. Інвестиційне забезпечення туристичної галузі України (Кирилюк І. М.)	67
2.4. Земельні відносини в аграрному секторі економіки: проблеми розвитку та їх фінансове забезпечення (Колотуха С. М., Боровик П. М., Карналь В. І.)	72
2.5. Сутнісна характеристика страхового ринку та особливості його становлення і розвитку в Україні (Чвертко Л.А.)	79

2.6. Недержавні пенсійні фонди в системі соціального захисту населення України <i>(Митяй О.В.)</i>	91
Список використаної літератури до розділу 2	100
РОЗДІЛ 3. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	103
3.1. Ефективність формування фінансової адаптивності сільськогосподарських підприємств та її забезпечення у фінансовому плануванні <i>(Гвоздєй Н.І.)</i>	103
3.2. Формування фінансових результатів аграрних підприємств та ефективність їх функціонування <i>(Шевченко Н. О., Чернега І. І.)</i>	110
3.3. Новітні підходи до бюджетування діяльності підприємств нафтогазового комплексу <i>(Шийко В. І.)</i>	118
3.4. Оцінка ефективності формування, розподілу і використання прибутку <i>(Лисенко Н.О.)</i>	126
3.5. Методичні аспекти комплексної оцінки ефективності використання майна підприємства <i>(Білошкурська Н. В., Білошкурський М. В.)</i>	141
3.6. Особливості оцінки рівня економічної безпеки підприємства <i>(Корнієнко Т. О.)</i>	146
3.7. Діагностика показників ліквідності підприємств <i>(Бержанір І. А.)</i>	151
3.8. Облікове забезпечення фінансово-економічної діяльності бізнес-структур <i>(Крочак О. І.)</i>	156
3.9. Удосконалення методики складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) <i>(Михайловина С.О.)</i>	161
3.10. Особливості організації та проведення інвентаризаційної роботи на підприємстві <i>(Демченко Т.А., Михайловина С.О.)</i>	168
Список використаної літератури до розділу 3	175

1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1. Глобалізація як реальний фактор економічного буття

Сутність глобалізації – формування єдиного взаємозалежного суспільства. В ідеалі вона перетворює сучасний світ, втілює ідею, яка йде з давнини, щодо єдності людської спільноти при збереженні самобутності її життя.

Ідея глобальності світу не нова. Більше двох тисяч років тому її висловлювали давньогрецькі філософи. Носіями ідеї були Христос, Магомет, Будда, генії людства, чия творчість переступила через національні кордони. Проте цивілізація виявилася роз'єднаною за багатьма ознаками: расовими, релігійними, цивілізаційними, мовними, етнічними та ін. Це стало однією з головних причин конфліктів і воєн. Водночас різні племена та народи спілкувалися, вели торгівлю, обмінювалися знаннями і культурами.

Глобалізація в її первинних проявах (проглобалізація) супроводжувала всю людську історію, хоча проходила нерівномірно, зосереджуючись у одному регіоні тієї чи іншої цивілізації. У ХХІ ст. вона вступила у нову фазу еволюційного розвитку, претендує на унікальність явищ і поки що на науковому рівні не отримала комплексної теорії. На сьогодні здійснено дослідження частин явища – міжнародної торгівлі, руху інвестицій, фінансових і валютних ринків, транснаціональних корпорацій тощо. На жаль, кожне з цих явищ аналізується окремо, тоді як глобалізація – процес, що потребує системного підходу.

У практичному розумінні глобалізація світової економіки означає: вихід інтересів господарюючих суб'єктів за державні кордони; створення транснаціональних економічних та фінансових структур; переміщення національних проблем на загальносвітовий рівень, що вимагає врахування господарських інтересів кожного; поєднання ресурсів та формування єдиного економічного простору; створення планетарного правопорядку як умови стабільного розвитку.

Глобальний економічний простір є реальним коли розміщення продуктивних сил, структури інвестицій, виробництва і збуту визначаються з

урахуванням загальної кон'юнктури, а економічні підйоми і спади набувають всесвітнього масштабу.

Протягом останніх десятиліть глобальні процеси все більше витісняють національні економіки. Тривають пошуки нових механізмів регулювання глобалізму процесів у рамках ООН з її розгалуженою системою економічних органів, у Міжнародному валютному фонді, Світовому банку, Світовій організації торгівлі, висуваються проекти більш потужних міжнародних структур, включаючи створення Світового уряду.

Звичайно, національні держави збережуться ще невизначено тривалий час, але у іншій «іпостасі» – в якості однієї з ланок все більш ускладненого механізму, який регулює глобальні економічні та інші відносини. В подальшому процеси глобалізації ускладнюватимуться, а тому в Україні головним напрямком розвитку повинно стати підвищення рівня її геополітичної та гео економічної безпеки. Це підтверджують два з половиною десятиліття самостійного існування держави, події у Криму і на Сході. Проблеми потребують окремих логічно завершених наукових досліджень і практичного вирішення у руслі обґрунтованих рекомендацій [35, с. 28-34].

У структурному плані глобальний ринок об'єднує національні, транснаціональні і міжнародні ринки, а також факторні і ринки товарів, послуг, інвестицій, інновацій (рис. 1.1).

Становлення глобального ринку ускладнює конкуренцію. Послаблення держави як основного структурного елемента світової економіки супроводжується зростаючим впливом транснаціональних корпорацій, мегарегіональних блоків, міжнародних організацій, окремих видатних особистостей, неформальних груп та інше. Формуються нові взаємозв'язки, що, у свою чергу, обумовлює необхідність теоретичних узагальнень та ідентифікацій.

Серед міжнародних організацій особливе місце займають так звані глобальні, членами яких є більшість країн світу. Наприклад, Організація Об'єднаних Націй нараховує 192 країни-члени, Міжнародний валютний фонд – 187, Світова організація торгівлі – 153.

Їх формат передбачає наявність країн з відмінними інтересами, зовнішньоекономічними пріоритетами, потенціалом, що створює передумови для отримання різного рівня результатів від участі.

Глобальна економічна криза 2008-2009 рр. суттєво вплинула на зовнішньоекономічні відносини країн. Економічний спад зумовив активізацію протекціоністських сил, у результаті чого вживалися різноманітні неузгоджені заходи щодо регулювання зовнішньої торгівлі замість скоординованих на міжнародному рівні дій для розв'язування проблем. У 2008 році уряди розвинутих країн і країн, які розвиваються, запровадили

близько 280 протекціоністських заходів, з яких більшість – країни першої двадцятки, що теоретично виступають за торгівлю без обмежень. Якщо з листопада 2008 року країни двадцятки застосували 2/3 всіх дискримінаційних заходів, то з кінця 2009 року (початок оздоровлення світової економіки) – вже чотири з п'яти.

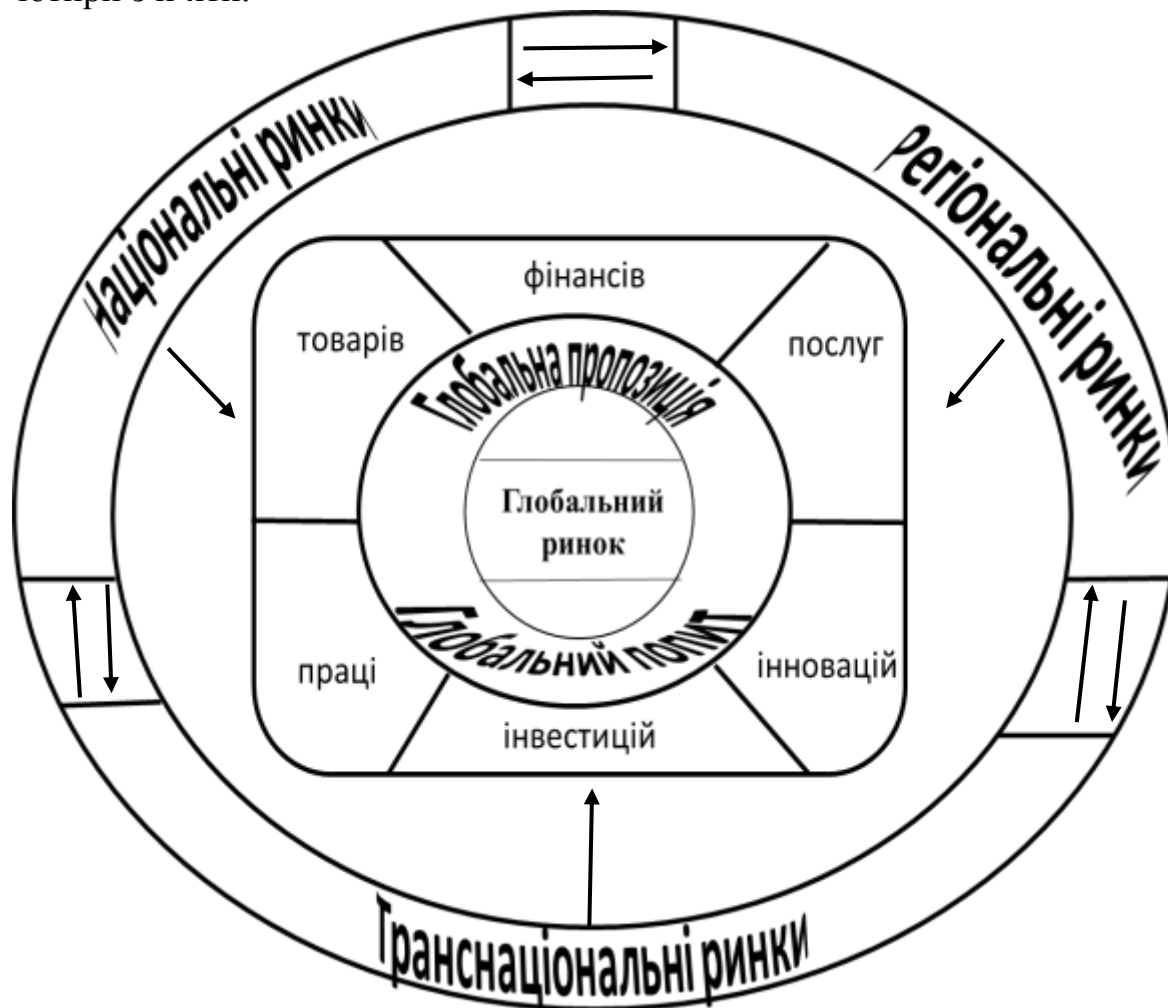


Рис. 1.1. Сегментація глобального ринку

Джерело: [43, с. 87], доопрацьовано автором

В умовах суперечливих процесів на фінансових ринках, коливання валютних курсів все більше проявляється фінансова нестабільність, причини якої полягають у лібералізації, інтенсифікації міжнародного руху капіталу. Водночас від стану міжнародних фінансових та валютно-кредитних відносин у значній мірі залежить стабільність глобального розвитку [43, с. 187-275].

Суперечливість глобалізації проявляється у такому:

– з однієї сторони – ідентифікація взаємопроникнення національних економік, злиття та укрупнення господарських систем і міжнародних ринків, формування глобальних економічних союзів, створення наднаціональних органів управління;

– з іншої – зростання фрагментів світового економічного простору, урізноманітнення траєкторій національного господарського розвитку, локалізація економічної активності, посилення культурної диференціації народів, поглиблення асиметрії розвитку.

Періодично взаємозв'язки між елементами глобальної господарської системи поглиблюються внаслідок локалізації економічних взаємовідносин у формі макрорегіональних угруповань, економічного націоналізму окремих країн, витіснення найбідніших держав на узбіччя постіндустріального суспільства.

Аналіз провідних тенденцій розвитку сучасної світогосподарської системи засвідчує, що своєрідною реакцією на виклики глобалізації й водночас однією з її рушійних сил є регіональна інтеграція – процес формування міждержавних утворень різного типу, насамперед регіональних торговельних угод – щодо вільної торгівлі та митних союзів. У сучасному світі майже не залишилося країн, не охоплених такими процесами.

Більшість утворень сконцентровані в Європі. У світі діє 80 регіональних угруповань. На три з них – ЄС, НАФТА, АТЕС – припадає 79% світового ВВП і 75% експорту. Темпи зростання ВВП таких угруповань у 1,5 разу перевищують аналогічний світовий показник.

Переважна більшість країн світу одночасно входять до глобальних та регіональних утворень, у зв'язку з чим важливого значення набуває проблема співвідношення глобалізації і регіоналізації.

Аналізуючи суперечливість процесів глобалізації, Дж. Ю. Стігліц звертає увагу на те, що за останнє десятиріччя ХХ ст. людей, які живуть у бідності (менше ніж на 2 дол. США в день), стало більше на 100 млн, у той час як загальносвітовий дохід зростав у середньому на 2,5% за рік. Це означає, що глобалізація не призвела до зниження рівня бідності [48, с. 23].

Новою тенденцією створення глобальних та поглиблених національних суб'єктів господарювання є кластеризація. Сучасна наука трактує кластери як групи взаємопов'язаних господарських систем, мережі незалежних фірм разом з їх постачальниками, творцями новітніх технологій, до яких входять університети, науково-дослідні інститути та ін. Класичним прикладом ефективного кластера є Силіконова долина, заснована у США у 1990 р. завдяки об'єднаній діяльності працівників місцевої влади та Стенфордського університету. Сьогодні там функціонує майже 20000 венчурних компаній, у яких працюють 2,5 млн осіб [40, с. 71-83].

У 90-ті роки ХХ століття глобалізація стала важливим фактором успіхів для розвинених країн. Проте її вплив на інші країни і регіони виявився досить неоднозначним. Як позитив, це стимулювало вибірккову модернізацію економіки, прискорений розвиток експортоорієнтованих галузей, впровадження західних стандартів у виробництво та управління. Водночас національні завдання стали похідними, загострилися екологічні і соціальні проблеми, поглибилися суперечності між двома групами країн [40, с. 185].

В контексті характеристики наукових шкіл глобалістики вважаємо за необхідне зупинитися на дослідженнях Римського клубу. Завдяки його діяльності термін «глобальні проблеми» було введено у наукову літературу. Результати роботи Римського клубу викликали сенсацію, оскільки автори дійшли до висновку, що при збереженні існуючих тенденцій науково-технічного прогресу та глобального економічного розвитку протягом першої половини ХХІ століття ми повинні очікувати на катастрофу. Вони рекомендували перейти до «нульового» зростання.

Головний глобальний конфлікт сучасності полягає у тому, що світ розділився на частини, кожна з яких належить до різних формацій: доіндустріальної, індустріальної та постіндустріальної. Крім того, в умовах глобалізації соціальні функції держави послаблюються. Соціальний вибір людини стає глобальним за своїм характером. Це підриває внутрідержавну солідарність громадян як основу існування титульних націй та країн у світовому просторі.

Проблеми глобалістських процесів у сучасному світовому господарстві узагальнені на рис. 1.2.

У 2012 році найбільш глобалізованими країнами світу визнані Австрія, Бельгія, Данія, Канада, Португалія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Фінляндія та Угорщина. Сполучені Штати Америки, які, у нашому розумінні ситуації та суті глобалізаційних процесів, повинні бути лідером, знаходяться на 27 позиції. При цьому рівень їх економічної глобалізації відповідає 57-у місцю у зв'язку із досить скромними торговельними зв'язками та скороченням прямих іноземних інвестицій. За рівнем політичної глобалізації країна займає 14 місце, соціальної сфери – 25. Це зрозуміло – США, як величезна держава з високим рівнем доходів населення, у значній мірі самозабезпечена і має потужний внутрішній ринок.

Китай – нинішній світовий лідер за темпами зростання – посів 63 позицію, незважаючи на засилля його товарів на міжнародних ринках. Складові скромного результату: глобалізація економіки – 97 позиція, політики – 38, соціальної сфери – 82. Китайська економіка також прагне розвиватися через внутрішнє споживання.



Рис. 1.2. Місце глобалізаційних процесів у розвитку світового господарства та національних економік

Джерело: [12, с. 25], доопрацьовано автором

Дані приклади ще раз підкреслюють, що глобалізація є далеко не панацеєю від проблем країн ринкової економіки і не завжди приносить високі результати.

Україна знаходиться на 46-му місці (глобалізація економіки – 70 позиція, політика – 41, соціальні потреби – 64) [12, с. 21-26].

Виходячи лише з реальної ситуації, не вдасться чітко й однозначно окреслити різновекторні параметри майбутньої глобальної організації життєдіяльності людей і країн. Тому актуалізувалася потреба у подальшому теоретичному опрацюванні взаємовідносин всіх фігурантів глобальної економіки.

Вивчення теоретичних засад прогнозування стану економічних явищ і процесів було проведено за допомогою:

- фундаментального аналізу – Ф. Блок, Б. Грем, Д. Додд, І. Закарян, Г. Кім, С. Котл, Р. Мюррей, С. Тернер, М. Томсет, М. Хаертфельдер;
- кількісного аналізу – Башельє, Грехем;
- технічного аналізу – Ч. Доу, Е. Найман, Н. Нісон, Дж. Швагер, Еліот, Де Марк, Фібоначчі;
- економіко-математичного моделювання – П. Сімп, Р. Фриш [43, с. 288-289].

Доцільно розглянути державне регулювання економіки в умовах глобалізації.

Його складові можливо розмежувати таким чином:

1. Правове забезпечення існування економічного простору держави. Даний напрям є основним системоутворюючим фактором її діяльності, реалізація якого можлива завдяки створенню необхідної нормативно-правової бази.

2. Грошово-кредитне забезпечення фінансового сектора, що проявляється у здійсненні емісії грошей, фінансово-кредитній підтримці банківських установ.

3. Компенсація недоліків ринкового саморегулювання через державне регулювання економіки країни.

Вони мають два вектори реалізації, один з яких спрямований на внутрішнє середовище, а інший – зовнішнє. Перевага одного з напрямків проявляється у залежності від зміни умов і потреб держави на даному етапі. До функцій, що мають внутрішню спрямованість, відносяться економічна, соціальна та політична. Єдиною функцією, що має зовнішній напрям, є міжнародна, яка невід’ємно пов’язана із внутрішніми та створює свої додаткові характеристики.

Таким чином, як підсумок цієї частини дослідження, Україна у своєму функціонуванні невіддільна від глобальних процесів, що впливають на її

розвиток [44, с. 40-41]. Дані процеси проникають у внутрідержавні відносини через економічні, інформаційні, правові та інші канали. Держава вимушена модернізувати свої функції. Вона стає глобальним підприємцем, створюючи державні банки, біржові компанії, оптові торгові корпорації, а також приймає участь в організації зовнішньоторговельних зв'язків, регулюванні валютних курсів та інше.

Трансформується статус національних держав:

- через активізацію глобальних та регіональних рухів самих держав стає дедалі більше;

- втрачається колись повна влада над економікою, політикою й культурою своїх народів і, відповідно, право представляти їх на міжнародній арені;

- відбуваються зміна характеру і змісту державної діяльності. Держави все більше займаються глобальними проблемами (злочинність, зміна клімату, епідемії, бідність, раціональне використання природних ресурсів);

- у соціальному житті держави орієнтуються на забезпечення потреб особистості, охорону її прав, дослідження інтересів різних соціальних, етнічних та інших груп суспільства.

Ослаблення національно-державного суверенітету й подалі триватиме і потребуватиме створення та розширення можливостей для дій на наднаціональному рівні. Безпека громадян, їх добробут багато в чому залежать від діяльності міжнародних інститутів.

Разом з тим сьогодні роль держав у світі залишається достатньо важливою. Вони є основними суб'єктами національної економічної політики, координують її напрямки, приймають участь у міжнародних організаціях, номінально самостійно функціонують у економічному просторі [2, с. 91-93].

Дослідженням сутності і значення офшорних зон займається багато науковців, а також урядів на практичному рівні, проте дана проблематика потребує постійної уваги з огляду на зміни у їх структурі та діяльності. Історія зародження прототипів сучасних офшорних зон сягає першого тисячоліття до нашої ери і триває до сьогоднішнього дня. В тій чи іншій формі простежуються способи активізації міжнародної торгівлі, залучення іноземних капіталів через створення на частині територій країн особливих, сприятливих у податковому відношенні, умов господарювання.

Капітал за рахунок деяких офшорних зон надано у таблиці 1.1. Після 2011 року їх відносна частка у загальному капіталі залишалася майже однаковою.

На сьогодні виділяють п'ять дислокацій офшорних зон, хоча є і деякі інші неофіційні території:

- Європейська – Андорра, Кіпр, Гібралтар, Гернсі, Ліхтенштейн, Мальта, Монако, острів Мен, Нормандські острови;
- Карибська – Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Бермудські острови, Віргінські острови (США), Домініка, Монтсеррат, Кайманові острови, Гренада, Сент-Вінсент і Гренадіні, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія;
- Азіатсько-Тихоокеанська – Вануату, острови Кука, Лабуан, Науру, Самоа, Тонга;
- Африканська – Сейшельські острови, Ліберія, Маврикій;
- Близький Схід – Бахрейн, Дубай, Ліван.

Таблиця 1.1

Капітал за рахунок деяких офшорних зон

Країна	Відкрито рахунків, млрд дол. США			Абсолютне відхилення, млрд дол. США		Відносне відхилення, %	
	2009	2010	2011 (на 1.07)	2010- 2009	2011- 2010	2010- 2009	2011- 2010
Загалом	4385,4	4203	4195,9	-182,4	-7,1	-4,16	-0,17
Багамські острови	436,2	519,7	527,2	83,5	7,5	19,14	1,42
Бермудські острови	8,9	11	11,9	2,1	0,9	23,60	7,56
Бахрейн	179,6	176,4	154,9	-3,2	-21,5	-1,78	-13,88
Кайманові острови	1755,9	1761,7	1656,4	5,8	-105,3	0,33	-6,36
Кіпр	112,1	93,5	93,1	-18,6	-0,4	-16,59	-0,43
Острів Мен	81,2	74,7	75	-6,5	0,3	-8,00	0,40
Люксембург	903,3	761,4	847,2	-141,9	85,8	-15,71	10,13
Швейцарія	908,2	804,6	830,2	-103,6	25,6	-11,41	3,08

Джерело: [3], доопрацьовано автором

Розміщення офшорів поблизу від головних фінансових центрів і джерел руху капіталу сприяло їх перетворенню у потужні розподільчі центри глобальних фінансових потоків.

Водночас завдяки Інтернету та сучасним засобам зв'язку багато офшорів, створених пізніше, не настільки прив'язані до світових центрів ділової активності.

Діяльність у офшорах посідає значне місце серед зовнішньоекономічних операцій України. Законодавство нашої країни не забороняє створювати компанії у офшорних зонах. Обсяги операцій щороку збільшуються. Основною причиною цього є недосконала система оподаткування в державі.

Україна входить до числа 30 країн з найсприятливішими для офшорів умовами. Найбільш активно відбувається взаємодія з такими офшорними зонами як Кіпр, Віргінські острови та Швейцарія. Переважну частку інвестицій, які надходять в нашу державу, становить реінвестований український капітал.

Офшорні зони при еволюції під впливом глобалізаційних процесів у економіці зазнали значних кількісних та якісних змін і стали ще більш прибутковими для суб'єктів господарювання, що, у свою чергу, зумовлює необхідність вдосконалення законодавчої бази та посилення державного контролю за їх функціонуванням з метою уникнення протиправних дій.

Визначити, якими будуть офшорні зони у майбутньому глобалізованому світі, досить важко. Проте можна спрогнозувати, що їх діяльність стане легалізуватися, а на зміну «чорним офшорам» придуть цивілізовані територіальні структури, які ставитимуть за мету фінансову діяльність у межах закону [3, с. 16-18].

Економічне поєднання підприємств у сучасних умовах представлено інтеграційними корпоративними структурами і є однією з важливих тенденцій розвитку. Великі структури складають свого роду каркас розвинених країн світового господарства у цілому, підвищують ступінь макроекономічного регулювання виробництва, вносять стабільність у співробітництво, забезпечують конкурентоспроможність національних економік.

Розвиток інтегрованих корпоративних структур дозволить Україні оптимізувати використання фінансових ресурсів й інвестувати їх в найбільш ефективні, пріоритетні проекти і галузі, посилити позиції вітчизняних виробників на національному та світовому ринках, підвищити інвестиційну та інноваційну активність в економіці [45].

Проте досвід минулих років засвідчує, що інтегровані корпоративні структури (ТНК), незважаючи на економічну могутність і масштаби діяльності, також страждають від наслідків глобальних фінансово-економічних криз, конкуренції, слабого менеджменту. Їх неспроможність призводить до руйнівних соціально-економічних наслідків як для країн базування, так і приймаючих країн. Дана проблема вимагає розробки ефективних інструментів та методів діагностики фінансового стану

корпорацій, виявлення потенційних глобальних криз, створення теоретичного підґрунтя для проведення таких робіт [46, с. 60].

Проблемними питаннями трансферу капіталів у межах світової економічної системи займалися відомі теоретики Р. Ролл, М. Сіроуел, Д. Равенскрафт, Ф. Шерер, С. Маркідес, С. Ітнер, Т. Лугран та інші.

Формування тенденцій трансферу і злиття активів у межах глобальної економіки здійснюється на основі укрупнення виробництв, посилення прямих іноземних інвестицій і створення нових транснаціональних корпорацій. Аналізуючи світовий досвід, можна виділити наступні причини трансферу та злиття фінансових і капітальних активів ТНК (основного феномена глобалізації) в межах світової економіки:

1. Диверсифікація виробництва, тобто можливість використання надлишкових ресурсів, що допомагає урізноманітнювати товари і послуги.

2. Отримання синергетичного ефекту від взаємодоповнюючої дії активів двох або кількох підприємств, сукупний результат якої значно перевищує суму результатів окремих зусиль цих суб'єктів господарської діяльності.

3. Чинне податкове законодавство часто стимулює злиття і поглинання через зниження податків або отримання податкових пільг.

4. Відбувається формування умов монополізації ринку для виграшу компанії при ціновій та неціновій конкуренції [10, с. 38].

Сучасний етап трансферу та злиття інвестицій і активів у глобальній економіці характеризується прискореним розвитком із кінця ХХ ст. Транснаціональними корпораціями здійснюється динамічна політика в області капіталовкладень і науково-дослідних робіт у міжнародному масштабі. Вони проникають у високотехнологічні, наукомісткі галузі виробництва, які вимагають значних інновацій та висококваліфікованого персоналу. При цьому помітно проявляється тенденція до монополізації галузей. Збільшуються інвестиції у сферу послуг і наукоємних виробництв (за оцінками експертів ЮНКТАД, понад 2/3 прямих іноземних інвестицій ТНК). Одночасно нарощується їхня частка у видобувній промисловості, сільському господарстві та ресурсоємному виробництві [13, с.67].

В умовах інтернаціоналізації економіка будь якої країни пов'язана зі світовим господарством. Тому економічний розвиток у національних рамках та зовнішньоекономічні зв'язки нерозривно поєднані між собою. Це повністю відноситься і до країн з перехідною економікою, зокрема України.

Основою розвитку процесу транс націоналізації вітчизняних підприємств, на нашу думку, мають стати: науково-технічні розробки або технології; кадровий потенціал; виробнича інфраструктура; створення українських ТНК в постсоціалістичних та пострадянських країнах.

Повертаючись до загальносвітових підходів, серед наукових праць, у яких досліджуються теоретичні аспекти співробітництва та партнерства компаній, а також отримані ними конкурентні переваги, необхідно відзначити роботи, що їх виконали такі зарубіжні вчені: М. Аокі, Дж. Анастополус, А. Бранденбургер, А. Де Геус, Г. Бланк, О. Вільямсон, Дж. Донінг, Р. Коуз, Дж. Ніоче, Д. Тіс, Г. Хубер, Й. Шумпетер та інші [53, с. 11-14].

Щодо діяльності вітчизняних ТНК, їх функціонування значно відрізняється від теоретичних постулатів і характеризується:

- перебуванням в менш жорстких умовах порівняно з іноземними ТНК з точки зору конкурентних переваг, які обмежуються дешевими робочою силою та енергоносіями;

- низькою концентрацією ТНК у високотехнологічних галузях. Більшість з них належать до металургійної та харчової промисловості, які за світовою класифікацією відносяться до низькотехнологічних виробництв;

- амбіціями, що полягають у купівлі іноземних активів із мінімальними витратами на переоснащення, модернізацію підконтрольних підприємств за кордоном, що не сприяє їхньому інноваційному розвитку.

Найбільші українські ТНК показані у таблиці 1.2.

Особливе місце серед корпорацій займають нафтогазові ТНК. Незважаючи на обмежену кількість, вони виконують важливі функції. Це пояснюється тим, що в умовах глобалізації посилюються геоекономічне та геополітичне значення енергетичного фактору розвитку. Поточні і перспективні оцінки енергоспоживання показують, що за умов переважання сучасних технологій, ефективну заміну яким поки що не знайдено, нафта та газ і в недалекому майбутньому залишаться основними джерелами енергії. При цьому світові ринки вуглеводних енергоресурсів мають свої тенденції розвитку відносин між країнами-виробниками і країнами-споживачами нафти та газу.

Ринки нафтопродуктів розміщені у п'яти основних регіонах: Північній Америці, Західній Європі, Середземномор'ї, Персидській затоці, країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Під впливом глобалізації і внаслідок зростання геополітичних проблем, враховуючи завдання безпеки, формуються нові тенденції розвитку енергетичного ринку. Посилюється енергетична складова економічного розвитку як на національному, так і на міжнародно-регіональному та глобальному рівнях. Для більшості країн світу, у тому числі України, питання надійного енергозабезпечення економіки є основою внутрішньої і зовнішньої політики. Вони суттєво впливають на інтеграційні мотивації та практичні дії, визначаючи конкурентоспроможність товарів на глобальному ринку.

Таблиця 1.2

**Найбільші українські ТНК та їх іноземні філії за видами
промислової діяльності**

Назва українських ТНК	Іноземні філії українських ТНК	Країна – реципієнт українських інвестицій	Частка володіння акціями (%)	Вартість інвестиційної угоди (млн дол. США)
1	2	3	4	5
Металургія й оброблення металу				
СКМ	Металотрейдер Leman Commodities SA	Швейцарія	100	н/д
	Металопрокатний завод Ferriera Valsider SpA	Італія	60	100
ІСД	Металургійний комбінат Dunaferr	Угорщина	79,48	474
	Меткомбінат HutaCzestochowa	Польща	90	334
	Металопрокатний завод Diosgyori Acelmuvek Rt. (DAM SteelRt.)	Угорщина	50	26,4
	Хшанівський вогнетривкий завод Lorenc	Польща	н/д	н/д
	Centrostal Bydgoszcz	Польща	42	н/д
Інтерпайп	Могилевський металургійний завод	Білорусь	49	н/д
	Євромантан	Болгарія	н/д	н/д
Група Приват	Завод феросплавів HighlaandersAlloys LLS	США	100	н/д
	Алапаєвський металургійний завод	Росія	100	н/д
	Feral	Румунія	н/д	н/д
	Ferman ProductionInc	США	н/д	н/д
АвтоКрАЗ	Феросплавний завод Skopski Legury	Македонія	н/д	н/д

Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4	5
Хімічна та нафтохімічна промисловість				
Група Приват	Алтай-кокс	Росія	н/д	н/д
	Азот (Березняки)	Росія	20	н/д
Харчова промисловість				
Укрпромін- вест	Липецька кондитерська фабрика	Росія	78,16	н/д
	Klaipedos konditerija	Литва	н/д	20
Конті	Кондитер-Курськ	Росія	н/д	
КМТ	Ставропольський масложиркомбінат	Росія	50	н/д
Машинобудування				
Укравто	Автомобільний завод	Польща	19,9	
Укрпром- інвест	Гомельський авторемонтний завод	Білорусь	н/д	н/д

Джерело: [53], доопрацьовано автором
н/д – немає даних

За оцінками Міжнародного енергетичного агентства, оприлюдненими у щорічному огляді «World Energy Outlook 2012», за сценарієм «Нової енергетичної політики» до 2035 року передбачається зростання світового попиту на енергоресурси на 30%, а в Китаї, Індії, країнах Близького Сходу воно становитиме 60%.

Енергетичному комплексу України притаманні такі регресивні ознаки:

- технологічні – фізичне спрацювання основних виробничих фондів, низький рівень базового обладнання, недостатня глибина переробки нафти, незадовільна якість нафтопродуктів, слабкий розвиток нафтохімії;
- організаційно-економічні – незначні прибутковості та рівень бюджетних платежів національних нафтогазопереробних корпорацій;
- маркетингові – переважання імпортерів і постачальників за відсутності чітких законодавчо визначених конкурентних засад у галузі.

За таких умов стратегії нафтогазових корпорацій повинні орієнтуватися на внутрішні і зовнішні інвестиції з метою:

- вироблення загальнодержавної політики споживчої та екологічної орієнтації;
- вирівнювання конкурентних умов діяльності вітчизняних виробників та імпортерів;
- модернізації нафтопереробних заводів;
- ефективного експорту продукції;
- удосконалення загального законодавства та галузевих стандартів на продукцію;
- виробництва високорентабельних продуктів із відповідністю європейським стандартам якості для задоволення потреб внутрішнього і зовнішнього ринків;
- створення незалежної системи контролю за якістю [53, с. 25-30].

При аналізі міжнародних інвестиційних стратегій транснаціональних корпорацій визначено кілька форм проникнення на ринки і розширення бізнесу у економіці країн, які розвиваються (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Форми проникнення ТНК на зарубіжні ринки

№	Підхід	Форми
1	Національний	
1.1		експорт
1.2		угода про дистрибуцію
1.3		ліцензування
2	Глобальний	
2.1		спільне підприємство
2.2		часткова акціонерна участь
2.3		відкриття представництв
2.4		філії
2.5		злиття та поглинання
2.6		інвестування з «нуля»
2.7	стратегічні альянси	

Джерело: розроблено автором

При вивченні міжнародної інвестиційної діяльності ТНК розвинених країн встановлено, що у кожній тривалій час існуючої великої корпорації з глобальною стратегією можна виділити стадії розвитку, які приблизно дорівнюють одна одній за своїм значенням:

- створення корпорації та її закріплення на внутрішньому ринку;

- перетворення у постійного учасника зовнішньоекономічних відносин;
- освоєння виробництва товарів на зовнішніх ринках;
- посилений розвиток міжнародної інвестиційної діяльності;
- утворення потужної глобальної ТНК.

Дослідження закономірностей глобальних економічних криз та розробка оптимальних варіантів щодо усунення негативних наслідків їхнього впливу на економіку країн не втрачає своєї актуальності. Необхідно удосконалювати державну антикризову політику не тільки під час їх настання, а й у періоди стабільності з метою розробки превентивних заходів.

Важливу роль у дослідженні криз та антикризового регулювання відіграють праці таких зарубіжних вчених як А. Веласко, Ч. Виплош, Р. Дорнбуш, Б. Ейхенгрін, Г. Кальво, Г. Камінські, Е. Роуз та ін.

Існуючі дослідження здебільшого присвячені розгляду передумов та етапів розвитку, узагальненню механізмів розгортання. Водночас, як показали події 2008-2009 рр., цього недостатньо для вироблення ефективної системи заходів, що дозволятимуть зменшити наслідки впливу кризи на національні економіки і нададуть змогу запобігти, принаймні уповільнити, перехід локальних криз у глобальну.

Дослідження, присвячені закономірностям перетворення локальних економічних криз у регіональні, а потім глобальні, свідчать, що серед каналів поширення кризових явищ найбільш активним є фінансовий, що пов'язано із активізацією розвитку фінансових ринків та фінансовою глобалізацією другої половини ХХ – початку ХХІ століть. На економіку України глобальна криза мала суттєвий вплив, що засвідчує динаміка ВВП. У 2009 р. він скоротився до рівня 85,6% по відношенню до попереднього періоду. За 2011 р. ВВП порівняно з попереднім роком знову скоротився до кризового рівня, що стало свідченням настання другої хвилі кризи, яка, водночас, мала локальну природу і була обумовлена внутрішніми чинниками. До таких чинників можна, зокрема, віднести зростання зовнішньої заборгованості, що, у свою чергу, негативно впливає на інвестиційний клімат в країні та структуру зовнішньої торгівлі. Подібні тенденції, посилені тимчасовою втратою Криму і подіями на Сході України, призвели до значного падіння ВВП у 2014 та 2015 роках.

Основні спрямування заходів щодо подолання зазначених явищ:

- інструменти промислової політики;
- стратегічні програми розвитку окремих галузей, направлені на реструктуризацію національного виробництва та перехід до інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку;

- створення сприятливих умов для прямих іноземних інвестицій;
- підвищення стійкості фінансового сектора [17, с. 84-85].

У своєму розвитку Україні потрібно використовувати не тільки теоретичні напрацювання і практичний досвід розвинених країн ринкової економіки, а і деякі результати роботи країн пострадянського простору, зокрема Республіки Білорусь, що в умовах певної ізоляції та відсутності демократичних устоїв у загальноприйнятому розумінні досягла вражаючих результатів і у даний час посилено працює, щоб процеси глобалізації стали не додатковими ризиками, а ресурсами економічного зростання.

За 2000-2011 рр. валовий внутрішній продукт Білорусії виріс більш ніж у 2,1 рази, ВВП на душу населення в доларах США згідно з паритетом купівельної спроможності – майже у три рази. При таких темпах країна змогла одночасно виконати соціальні зобов'язання перед населенням і наростити інвестиції у майбутній розвиток. Згідно інформації МВФ, в останнє десятиріччя «скорочення рівня бідності у 8 разів стало вражаючим». Як наслідок, Білорусія демонструє один з найнижчих рівнів бідності в регіоні.

Відповідно до висновку МВФ, «Високі темпи зростання Білорусії є, перш за все, результатом стабільно високих інвестицій». Країна має статус одного з лідерів щодо показника валового накопичення основного капіталу, займаючи 7-е місце у світовій спільноті. За 11 останніх років обсяги інвестицій у основний капітал зросли майже в 4,7 рази. Держава вклала біля 30,0 млрд дол. США у промисловість, 40,0 млрд дол. – в агропромисловий комплекс, 20,0 млрд дол. – у інфраструктуру.

Активна модернізація дозволила без значного спаду виробництва пережити кризу і забезпечити стабільно позитивну динаміку зростання. Обсяги випуску промислової продукції за 10 останніх років збільшилися у 2,5 рази.

В країні визначені пріоритети модернізації – високоефективні проекти, інвестування у виробництво і технології. Вибрано шлях реалізації пріоритетів – активне залучення приватного бізнесу в особі національних інвесторів і транснаціональних корпорацій при тому, що держава створює сприятливі умови для всіх учасників процесу – як приватних, так і державних. Позитивні результати цього напрямку розвитку у своїх країнах довели на практиці Людвіг Ерхард, Маргарет Тетчер, Лі Куан Ю та деякі ін. лідери [52, с. 35-36].

Одними з особливостей поведінки держав в умовах глобалізації та головних закономірностей розвитку суспільно-політичних відносин на світовому рівні є те, що міжнародні контакти не мають впорядкованого характеру через асиметричний розвиток суб'єктів господарювання і нерівномірний розподіл ресурсів [49].

Україна втягнута у глобальні процеси, а тому її економічну політику треба формувати відповідно до факторів глобалізації, щоб знешкодити можливі негативні наслідки і використати вигоди від світогосподарської інтеграції. Вирішення цих проблем має вивести державу на новий рівень економічного розвитку, зміцнити зв'язки з країнами світу і приблизити перспективи участі у основних європейських організаціях та спільнотах.

У 80-х – 90-х роках ХХ ст. у світових економіці та політиці відбулася подія надзвичайного значення – держави планової економіки різко і одночасно перейшли на її ринкове реформування. Аналітики об'єднали посткомуністичні країни в групу держав з перехідними економічними системами (транзитивних країн), куди включено 28 країн з населенням, що перевищує 300,0 млн чол. Характерні особливості держав, які перейшли до ринкової економіки, полягають у деформованому розвитку їх промисловості, диспропорціях у співвідношенні виробництва засобів виробництва й товарів широкого вжитку, що призвело до неузгодженості окремих секторів економіки, фактичної стагнації таких галузей як сільське господарство, значного підставлення науково-технічного розвитку від рівня передових країн світу.

Як засвідчують дані (табл. 1.4), зазначена група країн, маючи населення у 2,4 рази менше, ніж у розвинених країнах, виробляє ВВП менше у 8,8 разів. Частка перехідних країн у експорті товарів та послуг менша у 15,6 разів, що вказує на незначну ступінь інтегрованості у світове господарство.

Таблиця 1.4

Деякі найбільш важливі показники країн, 2013 р.

Групи країн	Кількість країн	ВВП, %	Експорт товарів та послуг, %	Населення, %
Високорозвинені країни	92	55,7	74,8	15,4
Країни, що розвиваються	125	38	20,3	78,2
Транзитивні країни	28	3,3	4,8	6,4

Джерело: [38, с. 10], доопрацьовано автором

Водночас перехідні країни теж не однорідні. Їх доцільно розділити на три групи із різними можливостями участі у глобальних процесах.

У першу групу входять країни Балтії, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, де склалися сприятливі умови для подальшого розвитку.

Друга група представлена балканськими державами (окрім Словенії), що не мали розвинутої промисловості. Крім того, воєнні події, які відбувалися на територіях більшості з них, не могли не позначитися на стані економік й створенні передумов для участі у глобалізації. Проте водночас ці країни, діючи в командно-адміністративній економіці, у значній мірі зберегли приватний сектор, що прискорило процес ринкових перетворень і скоротило період рецесії.

До третьої групи перехідних країн увійшли республіки колишнього СРСР за винятком Балтії. Завдання розбудови ринкової економіки у цьому регіоні виявилися виключно важкими. Проблеми третьої групи характерні і для України. Особливості її історичного розвитку, структура економіки обумовили довготривалу кризу у ході ринкових перетворень. Скорочення виробництва позначилось на рівні добробуту населення. Відбулось значне зменшення споживання продуктів харчування і товарів тривалого вжитку, посилилась нерівномірність розподілу доходів.

Необхідними для України на даному етапі в умовах глобалізації є:

- захист внутрішнього ринку через важелі митної політики;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника шляхом стимулювання науково-технічного та виробничого секторів;
- покращення інвестиційного клімату;
- контроль над трудовою міграцією, збільшення привабливості праці на вітчизняних підприємствах;
- активна взаємовигідна співпраця зі світовими глобалістськими структурами [38, с. 10-15].

Інтеграція у Європейський Союз проголошена пріоритетом зовнішньої політики України. Ще у 1998 р. було затверджено «Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу», якою передбачено формування і здійснення регіональних програм співпраці з ЄС як невід'ємних складових Національної програми інтеграції до Європейського Союзу. Ці ж питання освітлені у економічній частині угоди між Україною і ЄС, імplementованої у 2015 році.

Міжрегіональна співпраця – це відносини між регіонами у сферах економіки, політики, культури, освіти, охорони природи тощо. Учасниками співпраці у зовнішньоекономічній діяльності є регіони як частини різних країн. В управлінні міжрегіональною співпрацею виділяють чотири рівні:

- міжнародний – реалізується політика загальноєвропейських інтересів;
- міждержавний – національні інтереси узгоджуються із загальноєвропейськими;

– регіональний – реалізується національна політика співпраці з урахуванням зацікавленості регіонів;

– локальний – передбачаються конкретні відносини між суб'єктами регіонів.

Найбільш поширеними організаційними формами міжрегіональних зв'язків, де регіони виступають як повноцінні суб'єкти, є такі: єврорегіони; спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку (ТПР) у прикордонних регіонах; міжнародні транспортні коридори.

На сучасному етапі інтеграції важко переоцінити значення міжрегіональної співпраці. Зі вступом Польщі, Угорщини та Чеської Республіки до Європейського Союзу західний кордон України став зовнішнім кордоном ЄС. Тому участь у співпраці на регіональному рівні дозволить нашій державі, хоча і опосередковано, бути залученою до європейських інтеграційних процесів [40, с. 194-205].

Завдання підвищення конкурентоспроможності підприємств завжди були у полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, однак багато питань теоретичного, методологічного, а також прикладного характеру на сьогодні залишаються повністю не вирішеними внаслідок несистемного та епізодичного їх дослідження.

Головними перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності української економіки в глобальному середовищі є: фіскальна спрямованість грошової політики; поширення корупції, тонізація; відсутність достатнього фінансування науки, стимулів для інвестиційно-інноваційної діяльності; недостатня підтримка конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників.

Українська економіка базується на традиційних галузях, що практично не змінюються протягом тривалого часу. Спад промислового виробництва, низькі рентабельність продукції і прибутковість підприємств можуть надовго зберегти відсталість країни, посилити розрив між нею та іншими геополітичними державами-сусідами, перетворити її у сировинний придатак розвинених держав.

Сьогодні процес глобалізації для України неминучий ще і тому, що вона вступила до Світової організації торгівлі, де діють закони виживання найбільш конкурентного виробника. У цих умовах іноземні підприємства, які захоплюють українські ринки, є технологічно сильнішими та більш конкурентоспроможними.

При глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція українських товаровиробників. Практично завжди це боротьба з відомими крупними корпораціями. Не можна розраховувати, що знайдеться ринок, не доступний для всіх інших. Тому проблема забезпечення

конкурентоспроможності власної продукції потребує послідовних дій і державної підтримки для свого вирішення [38, с. 69-70].

Отже, характеристика глобалізації як фактора економічного буття, полягає в наступному:

1. Глобалізація у світогосподарських зв'язках є незворотнім явищем, яке охопило економічні процеси і розширюється в усіх напрямках.

2. Проявами глобалізації є світові і надрегіональні структури, транснаціональні корпорації, інші корпоративні фірми та їх союзи.

3. Поряд з деякими позитивними проявами, глобалізація є засобом високорозвинених країн ринкової економіки зберегти і посилити свою гегемонію, підкорити фінансові потоки, утримати сировинний ринок.

4. Україна активно рухається у напрямку глобалістських процесів. Враховуючи низьку конкурентоспроможність усіх складових її економіки, потрібні активна позиція у міжнародних відносинах і підтримка вітчизняних суб'єктів господарської діяльності, включаючи українські ТНК, на найвищому державному рівні.

5. Глобальна економіка багато в чому змінила теорію конкуренції і основні постулати ринкової економіки. Необхідні її осмислення і створення комплексної наукової теорії, що, як мінімум, відобразить реалії глобалізму, а як максимум, надасть його глибоке теоретичне обґрунтування і перспективи розвитку та взаємодії з іншими складовими сучасної змішаної економіки (в інтерпретації автора – глобального мережевого суспільства).

1.2. Значення інноваційної спрямованості для економічного розвитку України

Інноваційний розвиток є визначальним фактором росту ефективності діяльності підприємства, підвищення якості продукції, економічного використання ресурсів, запобігання екологічним наслідкам індустріалізації. Тільки за умови досягнення високого рівня інноваційної діяльності підприємств економіка країни зможе зайняти гідне місце у світовому процесі економічного розвитку. Саме інновація, сприяє динамічному саморозвитку та забезпечує конкурентоспроможність на всіх ієрархічних рівнях економіки. Інноваційний розвиток підприємств – це визначений безперервний рух, що базується на впровадженні і реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення кількісних та якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для його прогресивного розвитку.

Швидкоплинність темпів економічного зростання в Україні дійсно вражає, проте структура нинішнього зростання не відповідає структурі «економіки знань», яка панує у світі.

Інтелектуальний потенціал – це єдине джерело, здатне забезпечити стабільне економічне зростання без пропорційного збільшення витрачання сировинних ресурсів, однак протягом тривалого періоду розбудови незалежності науковий фактор не входив до стратегічних пріоритетів держави. А це призвело до зростання невідповідності між станом науково-технічного забезпечення економіки та потребами інноваційного розвитку [21].

Інноваційна спрямованість економічного розвитку передбачає взаємопов'язаний розвиток науково-технічної, виробничої, фінансової, соціальної сфер.

Основна мета інноваційної політики – забезпечення модернізації та структурної перебудови виробничого потенціалу, зниження його енерго- та матеріалоємності, підвищення конкурентоспроможності.

Україна має вагомі об'єктивні передумови формування інноваційної стратегії довгострокового економічного розвитку.

Це наявність висококваліфікованих трудових кадрів, широкої мережі навчальних закладів, наукових та науково-технічних установ. Величезний потенціал нашої держави вкотре підтверджує обґрунтованість стратегічного вибору інноваційного шляху розвитку країни.

Термінологічно поняття «інновація» ставить в основу основ кінцевий результат інноваційної діяльності у вигляді нового або удосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності. Управлінські інновації розуміються як будь-яка зміна технологій управління, орієнтована на зміну діючого механізму управління чи його елементів з метою прискорення виконання завдань.

У ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність» зазначається, що ця діяльність «здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу» [41].

Ефективне здійснення інноваційної політики неможливе без удосконалення інвестиційного середовища держави – «сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів» – визначальними факторами сприятливості якого є політична та соціально – економічна ситуація в державі.

Згідно із ст. 12 Закону України «Про інноваційну діяльність», однією з форм державного регулювання інвестиційної діяльності є роздержавлення та

приватизація власності. При цьому цілями державного регулювання є створення пільгових умов інвесторам, які здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках, а насамперед – у соціальній сфері; технічне та технологічне вдосконалення виробництва; створення нових робочих місць для громадян, які потребують соціального захисту; впровадження відкриттів і винаходів [41].

На сьогоднішній день інноваційна політикам Уряду спрямована на створення економічних, правових, організаційних основ для розвитку інноваційної діяльності в усіх секторах економіки та галузях матеріального виробництва, забезпечення ефективного використання результатів науково-технічного прогресу, подолання енерго- та ресурсовитратного характеру виробництв та їх технологічне оновлення, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, вирішення завдань соціально-економічного розвитку.

Визначальним фактором інноваційного розвитку держави, його основою та двигуном є інноваційна активність кожного підприємства, яка відображається ефективністю інноваційної діяльності. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», її визначають як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [41].

На відміну від поняття інноваційна діяльність, викладеного в Законі України, у світовій практиці прийняте таке формулювання: інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення і відновлення номенклатури і поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалення технологій їх виробництва з наступним впровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому чи зовнішньому ринках. Інноваційна діяльність спрямована на реалізацію можливостей інтенсивного розвитку економіки будь-якого рівня на засадах оновлення технологічних процесів і продукції, вдосконалення методів організації виробництва.

Інноваційна діяльність, як правило, являє собою цілий комплекс наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, сукупність яких приводить до інновацій у вигляді нового або удосконаленого продукту [15, с. 42].

О. А. Мизрова визначає інноваційну діяльність як сукупність науково-дослідних, прикладних, експериментальних робіт, необхідних для створення інновацій; робіт, пов'язаних із створенням дослідних та серійних зразків нової продукції та технологій, з сертифікацією і стандартизацією

інноваційних продуктів; з проведенням маркетингових досліджень і організацією ринків збуту інноваційних продуктів; всі види посередницької діяльності і інші види робіт, що взаємопов'язані в єдиний процес з метою створення і поширення інновацій [36].

За визначенням Г.О. Трифілової інноваційна діяльність – це процес, спрямований на втілення результатів наукових досліджень та розробок, або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, який реалізується на ринку, у новий або удосконалений технологічний процес, який використовується у практичній діяльності. При цьому виділяється, що інноваційна діяльність може здійснюватися спеціалізованими науково-дослідними організаціями, як основний вид діяльності, спрямований на розробку нових продуктів для продажу на ринку інноваційних технологій. Разом з тим, багато підприємств здійснюють удосконалення продуктів за допомогою створення власних підрозділів НДДКР [42].

Існує твердження, що інноваційний процес визначається інноваційними чинниками, абсолютно необхідними для його здійснення такими як: правовий, технічний, соціальний, економічний і культурний конкретними умовами, в яких розгортається інноваційний процес, а також інноваційним менеджментом, який пов'язав інноваційні чинники й діє в цих конкретних умовах і в конкретному середовищі. Існує багато загального між процесами промислового виробництва і інноваційними процесами в тому, що стосується таких чинників виробництва, як праця, інфраструктура, матеріали, капітал і знання, і інноваційних чинників, навіть коли процес протікає значно складніше і вимагає набагато більших професійних знань .

Група авторів вважає, що інноваційні процеси є постійним і безперервним потоком перетворення конкретних технічних або технологічних ідей на основі наукових розробок в нові технології або окремі її складові частини і доведення їх до освоєння безпосередньо у виробництві з метою здобуття якісно нової продукції.

За висновками О. Г. Мендрула інноваційний процес – це сукупність послідовних дій із створення й впровадження нових або вдосконалених технологій. Він вимагає залучення багатьох функціональних сфер, у тому числі, служби НІОКР, маркетингу, виробництва, фінансів, персоналу [33]. Від того наскільки ефективний кожен підрозділ виконає поставлені перед ним цілі й завдання, залежатиме результативність інноваційної діяльності на підприємстві в цілому. Важливе значення при цьому має не лише порівняльна оцінка господарських результатів, але і аналіз організаційно-економічних дій, які сприяли досягненню підсумкових інноваційних показників. Такий підхід обмежує інноваційний процес окремим підрозділом підприємства, не враховуючи окремі бізнес-процеси. Також, інноваційний процес – процес

змін елементів системи й взаємозв'язків між ними, внутрісистемний процес формування результату, процес реакції системи у відповідь на зміну зовнішніх умов, в першу чергу, на зміну вимог ринку. Жариков В. В. також наголошує на тому, що інноваційний процес – це послідовність подій, під час яких інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології, структури або послуги і розповсюджується у господарській практиці і суспільній діяльності [16]. На відміну від НТП інноваційний процес не завершується впровадженням нової технології і появою нового продукту на ринку. Він є безперервним і за рахунок розповсюдження нововведення удосконалюється, стає більш ефективним, набуває нових споживчих якостей. Так, результати проведеного дослідження щодо економічної сутності інноваційних процесів дають можливість стверджувати, що основою розвитку економічної структури любого рівня складності є саме інноваційний процес, який формує якісні та кількісні зміни в системі суспільного виробництва та створює суттєві наслідки, які визначають, в кінцевому рахунку, місцезнаходження національної економіки в світовому господарстві. Цілком очевидно, що ігнорування цих питань, обертається недостатньою міжнародною конкурентоздатністю, слабкою організацією впровадження нових прогресивних розробок, а також характерною відсутністю засобів подолання інерції в управлінні виробництвом. Економічні взаємовідносини ставлять підприємства перед необхідністю не тільки приймати участь в цьому процесі, але і вивчати досвід інноваційного розвитку, який вже склався. При цьому особливе значення має вивчення механізмів, які склалися, реалізація дифузії наукової ідеї в прикладну розробку, дослідний зразок та серійне або масове виробництво.

Такий підхід враховує тільки продуктові інновації, а саме кінцевий продукт, не беручи до уваги можливості впровадження інновацій на всіх етапах ланцюга цінності: нових технологій, видів продуктів і послуг, рішень виробничого, фінансового, адміністративного або іншого характеру й інших результатів інтелектуальної діяльності. Кожна ланка «ланцюга цінності» відносно самостійна, має свої закономірності та виконує своє завдання.

Комплексний характер інноваційних процесів, багатогранність способів застосування потребують подальшого їх вивчення. Розподіл інноваційних процесів на різні групи дозволяє проаналізувати їх рівень, вплив на економічні показники діяльності окремого підрозділу та підприємства в цілому. Проведена порівняльна характеристика сучасних підходів до тлумачення терміну «інноваційний процес», дала можливість сформулювати власне визначення інноваційного процесу: «Інноваційний процес – це сукупність послідовних дій інтелектуальної творчості та діяльності людини, що

спрямована на додавання вартості і цінності отриманому кінцевому результату з чітко зазначеними параметрами орієнтованими на довготривалу перспективу».

У системі Міністерства освіти і науки України утворено Державний департамент інтелектуальної власності як урядовий орган державного управління.

Реалізуються такі основні заходи інноваційної політики:

- звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, що спрямовується підприємствами, організаціями, приватними особами до інноваційних фондів;

- створення спеціалізованих інноваційних банків, а також фондів довгострокового кредитування функціонуючих комерційних банків шляхом встановлення відповідних пільг з оподаткування коштів, що інвестуються до цих структур;

- встановлення диференційованої ставки податку на прибуток комерційних банків залежно від напрямів використання ресурсів шляхом зниження їх в разі довгострокового кредитування високотехнологічних проектів;

- створення системи пільгового рефінансування комерційних банків, які надають пільгові кредити для реалізації проектів, зниженої ставки норми обов'язкового резервування коштів;

- запровадження механізмів державного страхування кредитів, виданих малим підприємствам, що розробляються та впроваджують інноваційну високотехнологічну продукцію.

Реалізація розглянутих заходів буде у значній мірі сприяти інноваційному спрямуванню економічного розвитку.

1.3. Роль та розвиток ринку капіталу в економічній системі

На сьогодні в Україні питання становлення повноцінно функціонуючого ринку капіталу, орієнтованого на задоволення потреб розширеного фінансування реального економічного сектору, є особливо актуальною. Проблеми, що стримують розвиток ринку капіталу, криються в обох сторонах ринку – пропозиції капіталу та попиту на нього. Тому єдиний спосіб поживати його розвиток – це розвивати одночасно попит на капітал, та його пропозицію. Пропозиція капіталу породжує прагнення до його реалізації в економічному процесі, як накопиченої цінності. Нереалізований накопичений капітал породжує так звані «втрачені можливості». Вони ж характеризують розмір упущеної вигоди, при альтернативних можливостях його застосування.

Ринок капіталів – це частина фінансового ринку, де формується попит і пропозиція на середньостроковий та довгостроковий позиковий капітал. Він є важливим для економічного розвитку країни, оскільки забезпечує довгостроковим капіталом приватний та державний сектори економіки, підвищує платоспроможність фінансової системи, забезпечує максимальне узгодження загальногосподарських процесів нагромадження та інвестування як за обсягом, так і за структурою [25].

Тільки ефективне та раціональне його використання у різних сферах економіки може забезпечити високий рівень економічного розвитку держави в цілому.

Одним із секторів, який потребує реального поліпшення ринку капіталу в Україні є аграрний сектор економіки. Саме він створює матеріальні блага рослинного і тваринного походження та забезпечує населення продуктами харчування, а промисловість – сировиною.

Специфіка сільськогосподарського виробництва виражається в аграрних відносинах. Відносини в сільському господарстві як складова економічних відносин виникають між людьми перш за все з приводу володіння землею та використання її як головного фактору виробництва.

Провідними в системі аграрних відносин виступають відносини власності, які визначають характер цієї сукупності економічних відносин.

Для економічного росту АПК доцільним є не створення на нашій території значної кількості підприємств, що цілком належать іноземним власникам, а створення спільних підприємств. При цьому значний економічний ефект може дати уніфікація засобів виробництва. Залучення іноземних інвестицій, як свідчить світова практика, є засобом стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку. При цьому держава повинна виконувати функцію гаранта стабільності інвестиційного клімату за рахунок проведення прозорої та гарантованої цінової, маркетингової, кредитної, митної політики [4, с. 113].

У сучасній світовій економіці сформувалися цілі групи галузей, які технологічно, економічно і організаційно надають перевагу сільському господарству.

Не менш важливим елементом у розвитку економіки є підприємницький капітал, що виражає не стільки технічні чи організаційні, скільки соціально-економічні відносини, тобто такий, що може існувати лише за певних соціально-економічних умов.

До підприємств не фінансової сфери належать усі ділові одиниці, що виробляють і реалізують товари, а також надають послуги. До них не належать банківські та інші кредитні установи, пенсійні, страхові, добродійні фонди та компанії. Прикладом такого підприємства може бути промислове

підприємство. Аналізуючи капітал підприємства, необхідно зазначити, що він складається з трьох частин [5, с. 156]:

1) знаряддя праці, запаси сировини, матеріалів, тощо, тобто все те, що називають «засоби виробництва»;

2) готова продукція;

3) гроші та грошові документи.

Підприємство насамперед має авансувати кошти для придбання факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Для цього потрібно вийти: а) на ринки засобів виробництва і вступити в економічні відносини з продавцями (ними можуть бути безпосередні виробники або оптові посередники); б) на ринок праці для придбання необхідної за кількістю і якістю робочої сили.

Отже, для нового підприємства капітал починає свій рух у сфері обігу як грошовий капітал, функцією якого є придбання елементів виробничого капіталу. За наявності засобів виробництва і робочої сили можна починати виробничий процес. Капітал тут виступатиме як виробничий капітал, функцією якого є виробництво товару і додаткової вартості.

Для одержання вартості та додаткової вартості у грошовій формі потрібно реалізувати продукт: доставити товар на відповідний ринок, знайти покупця. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація товару і одержання додаткової вартості у грошовій формі.

Отже, капітал проходить три стадії і набуває відповідно трьох форм - грошової, виробничої і товарної. Такий послідовний рух називається кругооборотом капіталу. Припинення руху на одній із стадій кругообороту призводить до порушення процесу зростання капіталу. Довга затримка в одній із функціональних форм капіталу веде до його загибелі.

На кожний період часу для капіталу, зайнятого в певній сфері виробництва, характерне певне співвідношення між функціональними його формами. Абсолютний обсяг капіталу підприємства визначається насамперед оптимальним розміром підприємства цієї сфери, а отже, величиною виробничого капіталу. Так, для роздрібно-торгівлі або побутових послуг великого капіталу не потрібно, тоді як, наприклад, машинобудування потребує значних капіталів, адже оптимальний розмір підприємства тут значно більший. Чим триваліший процес виробництва продукту, тим більшим має бути виробничий капітал.

Хоча саме виробничий капітал створює додаткову вартість, значна частина капіталу фіксується у грошовій формі. Мотиви, що характеризують поведінку підприємців, які тримають певну частину капіталу у цій формі, сформулював Дж. М. Кейнс [30, с. 236]:

трансакційний – потреба в наявних грошах для забезпечення безперервності кругообороту капіталу;

перестороги – бажання мати частину капіталу в найліквіднішій формі на випадок непередбачених подій;

спекулятивний – бажання мати певний резерв, який можна при нагоді пустити в обіг для швидкого отримання прибутку (купівля-продаж цінних паперів або іноземної валюти);

економії – висока ціна кредиту спонукає підприємців ефективніше використовувати власний капітал, а не брати позичку в банку.

Основними факторами, що впливають на розмір капіталу підприємства, є розмір виробничого капіталу (і зумовлений цим обсяг господарських операцій), відсоток за кредитні ресурси та інфляційні очікування (останній фактор сприяє зменшенню розміру грошового капіталу).

Розмір товарного капіталу обумовлений договірними і кредитними зобов'язаннями виробника, а також спекулятивними моментами – бажанням продати дорожче, притримавши товар. Головними факторами тут є обсяг виробництва, стан ринку збуту, інфляційні очікування (в цьому випадку на відміну від грошового капіталу вони сприяють відносному зростанню товарного капіталу), організація збуту тощо.

Забезпечення високоефективного та безперервного процесу виробництва вимагає постійного руху капіталу.

Різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю. Так, основний вид капіталу (приміщення, виробничі будівлі) функціонує багато років, отже, обертається досить повільно. Обороти оборотного капіталу, вкладеного в основне технологічне обладнання, також охоплює кілька років. Це пов'язано з деякими особливостями функціонування засобів праці: вони функціонують у процесі виробництва впродовж кількох виробничих циклів і переносять свою вартість на продукт у міру втрати власної споживної вартості. Якщо певне обладнання може фізично функціонувати 10 років, то кожного року воно буде приєднувати до продукту 1/10 частину своєї вартості. Ці частини перенесеної вартості повертаються при реалізації продукції. Втрату засобами праці своєї вартості у процесі виробництва називають амортизацією, а накопичений завдяки цьому грошовий фонд підприємства, що призначений для зміни зношених знарядь праці та ремонту їх, – амортизаційним фондом.

Зношування засобів праці відбувається під впливом двох факторів: виробничого використання і технічного прогресу. Перший зумовлений втратою споживної вартості, другий – появою дешевших або досконаліших засобів праці. Відповідно розрізняють знос – фізичний і моральний. За умов прискорення технічного прогресу саме моральний знос стає найвагомим фактором амортизації засобів праці, що призводить до впровадження різних

форм прискореної амортизації. Методи останньої дають можливість списувати більшу частину вартості устаткування вже в перші роки його функціонування. Завдяки цьому без особливих додаткових витрат можна підтримувати рівень поновлення основного капіталу, що має важливе значення за умов жорсткої конкуренції на ринку збуту продукції.

Частина капіталу, втілена у сировині, матеріалах, комплектуючих виробів, заробітній платі працівників, авансується підприємством для кожного нового виробничого циклу і повністю повертається назад з вартістю кожної партії реалізованої продукції. Хоча з погляду виробництва додаткової вартості роль складових цієї частини капіталу докорінно відрізняється (робоча сила створює нову і додаткову вартість), щодо обороту вони нічим не відрізняються.

У процесі використання грошей як ресурсу у формі капіталу має місце позичковий капітал. Він у сфері обігу розпадається на процент, що виступає у формі ціни капіталу як ресурсу (цю частину отримує власник) і підприємницький прибуток за виробниче використання цього ресурсу. Позиковий процент – це плата за користування позиковим капіталом, його ціна, вартість послуги, що надається кредитором позичальнику у вигляді надання йому певної суми грошей на визначений термін. Це винагорода, яку заощадження приносять тому, хто дає гроші в борг, ціна, яку сплачує позичальник кредиторіві.

Позиковий капітал здійснює рух у формі кредиту, який виражає відносини між кредитором і позичальником, забезпечуючи трансформацію вільного грошового капіталу у позиковий. Проте з розвитком суспільного виробництва з'явилося чимало чинників, що зумовлюють необхідність кредитування:

- поява вільних коштів у одних і їх відсутність у інших;
- коливання потреб у коштах і джерелах їх формування, які виникають у юридичних осіб і держави;
- надання в тимчасове користування коштів під майбутні доходи [1].

Будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки для своєї діяльності потребує залучення фінансового капіталу, що є джерелом формування його майна. Діяльність підприємства безпосередньо залежить від обсягу і структури його фінансового капіталу.

Джерелами формування капіталу можуть бути як власні фінансові ресурси, так і позикові. Для більшості підприємств основною частиною і базою усього фінансового капіталу є власний капітал, але діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення позикових коштів. Позикові кошти займають досить вагомe місце в структурі капіталу підприємства.

У формуванні ринку капіталу бере участь ще один вид капіталу – акціонерний, який формується за рахунок злиття капіталів їх засновників, а також випуску та продажу цінних паперів. У структурі акціонерного капіталу (власності) виокремлюють власний та запозичений капітал. Перший складається з коштів, отриманих від випуску і реалізації цінних паперів та резервного капіталу, що утворюється в результаті відрахувань від прибутку та їх інвестування у виробництво. Власний капітал також може збільшуватись від подальших випусків акцій. Запозичений капітал утворюється за рахунок банківського кредиту та коштів, отриманих від випуску облігацій.

Акціонерні товариства, акумулюючи великі капітали шляхом випуску і продажу акцій, у той же час не зобов'язані повертати їх через відповідний термін, як при звичайній банківській позичці. У ринковій економіці існує і так званий фіктивний капітал. Такий капітал представлений у цінних паперах (акціях, облігаціях) і дає право його власникам отримувати дохід у вигляді дивідендів і процентів. Він здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів, де вони продаються та купуються. Свою назву фіктивний капітал дістав тому, що він створює ілюзію реального капіталу.

Проте цінні папери самі по собі не створюють вартості (цінності). Водночас, як відомо, вони дають право на привласнення частки прибутку. Кількісно сума капіталу, вкладеного в цінні папери в капіталістичних країнах, у кілька разів перевищує суму капіталу, вкладеного безпосередньо в сферу виробництва, торгівлі та банківської справи.

Отже, капітал є виробничим відношенням, за якого знаряддя праці, певні матеріальні блага, мінові вартості є засобом експлуатації, привласнені частини чужої неоплаченої праці [37, с. 144].

Загальне поняття «капітал» конкретизується у багатьох формах капіталу: продуктивному, торговельному, грошовому, індивідуальному, акціонерному, основному, оборотному, міжнародному тощо.

Спрямування виробництва на виробництво додаткової вартості – мета виробництва, його об'єктивний закон. Оскільки цій меті підпорядковане все виробництво, вона є основною метою – основним економічним законом, а одержання додаткової вартості підпорядковується не тільки виробництву. На нього спрямований обмін, розподіл і споживання. Відтак, основний економічний закон виробництва покладає всю систему виробничих відносин і є основним економічним законом капіталістичного способу виробництва.

Головним джерелом зростання капіталу є робоча сила. Тому, що робітник отримує за свою працю не повну вартість продукту, створену ним, а лише певну частину, величина якої в цілому достатня для відтворення працівника як такого. Отже, вартість, створена робочою силою, повинна бути більшою, ніж вартість робочої сили.

1.4. Розвиток соціально відповідального бізнесу у країнах з ринковою економікою

В останні десятиріччя зростає увага до проблем соціально відповідальної поведінки бізнесу, його ролі в соціально-економічному розвитку. Компанії, щоб забезпечити конкурентоспроможність, підтримують свій імідж, працюють над поліпшенням ділової репутації, функціонують на основі принципів соціальної відповідальності. Для того, щоб компанія здійснювала свою діяльність у відповідності з очікуваннями суспільства, вона повинна виробити програму дій, пов'язану з дотриманням благодійних, правових, етичних, комерційних, природоохоронних і громадських принципів.

У світовій практиці накопичений досвід у сфері соціальної відповідальності. В основі механізму формування соціальної зрілості суб'єктів управління лежить ступінь їх соціальної відповідальності.

У числі перших, хто поставив питання про соціальну відповідальність бізнесу, був знаменитий Дейл Карнегі. Він сформулював два основних положення, на яких ґрунтується поняття соціальної відповідальності благодійність і служіння.

Феномен соціальної відповідальності бізнесу став предметом системних наукових досліджень у 50-і роки ХХ століття. Одним з перших, хто визначив поняття «соціальна відповідальність» був Говард Боуен. У 1953 році він опублікував роботу «Social Responsibilities of the Businessman» («Соціальна відповідальність бізнесмена»). У цій монографії Г. Боуен дає аналіз поведінки компаній, визначає межі і ключові напрямки вивчення соціальної відповідальності бізнесу, а також наголошує, що ця відповідальність полягає в здійсненні політики прийняття рішень або реалізації такої поведінки, яка була б бажаною з позиції цілей і цінностей суспільства [54].

В кінці 60-х – на початку 70-х років ХХ ст. у найбільш економічно розвинених країнах (США, Великобританія, Японія, Німеччина) почала формуватися концепція соціально відповідального бізнесу – бізнес повинен не тільки дбати про прибуток та сплату податків, які розподіляються державою на вирішення соціально значущих проблем, а й розділити з суспільством відповідальність за соціальну несправедливість, економічну нерівність та екологічні проблеми, беручи участь в економічній адаптації соціально незахищених верств населення, в охороні навколишнього середовища.

Тоді ж виник широкий спектр підходів до трактування та оцінки концепції соціально відповідального бізнесу. З одного боку, це теорія корпоративного альтруїзму, в якій наголошується, що корпорації зобов'язані вносити значний вклад у поліпшення якості життя, а з іншого – теорія

корпоративного егоїзму, яка стверджує, що бізнес є відповідальним тільки за збільшення доходу своїх акціонерів.

Актуальність проблематики соціальної відповідальності підтверджуються численними міжнародними і національними ініціативами в цій галузі, створенням міжнародних і національних дослідницьких центрів, обговоренням проблем соціальної відповідальності бізнесу та сталого розвитку на провідних світових форумах.

Структура соціальної відповідальності, з огляду на її об'єкт, складається з кількох рівнів:

- відповідальність перед споживачем;
- відповідальність перед підлеглими;
- відповідальність перед суспільством, країною;
- відповідальність перед акціонерами чи компаньйонами.

У частині взаємовідносин виробників зі споживачами і суспільством, нарівні із зобов'язаннями загального характеру можуть бути передбачені цілеспрямовані зобов'язання в розрізі таких аспектів: турбота про здоров'я та безпеку громадян; задоволення очікувань споживачів; обґрунтованість ціноутворення; відповідальність за своїх постачальників; відповідальність за тих, хто займається реалізацією продукції (послуг); етичність і порядність у відносинах зі споживачами; відкритість інформації про підприємство і продукцію (послуги); постійне оцінювання рівня задоволення потреб споживачів; пріоритет інтересів споживачів під час розв'язання конфліктів; сумлінність реклами; своєчасність сплати податків; підтримка суспільних рухів за якість і добродійність; захист природного середовища [26].

З огляду на історичні, культурні, політичні та соціальні відмінності, характерні для розвитку різних країн, вчені відзначають значні регіональні відмінності у сферах прояву, об'єктах та заходах щодо соціальної відповідальності. Основні розбіжності у розумінні сутності соціальної відповідальності в США і країнах Європи визначаються на рівні відносин підприємство – держава (табл. 1.5).

Ключовою подією, яка сприяла зародженню соціальної відповідальності, стало прийняте в 1950-х роках рішення Верховного Суду США, який скасував юридичні обмеження та норми, які на той час обмежували або звужували межі корпоративної благодійності та участь компаній у вирішенні соціальних питань. Згодом, вже на початку 1960-х рр., більшість американських корпорацій почали відчувати тиск, який спонукав їх демонструвати свою відповідальність перед суспільством і створювати власні благодійні фонди і втілювати благодійні програми. Компанії почали надавати грошову або матеріально-речову допомогу незахищеним верствам населення, керуючись настроями або симпатіями свого керівництва.

Таблиця 1.5

**Порівняльна характеристика моделей соціальної відповідальності
в США та Європі**

Рівні відповідальності	США	Європа
Економічна відповідальність	Спрямованість на відповідність з передовими принципами корпоративного управління, гідної винагороди та захисту споживачів	Законодавчо встановлені межі поведінки (35-годинний робочий тиждень, регулювання понад нормованої праці, мінімальний рівень оплати праці тощо)
Юридична відповідальність	Невисокий рівень законодавчо визначених правил поведінки корпорацій	Функціонування законодавства про правила поведінки бізнесу
Економічна відповідальність	Тенденція переважання підтримки місцевих громад	Високі податки та високий рівень державного соціального захисту
Благодійність (філантропія)	Спонсорування культури, освіти, мистецтва	Великі податки переносять на державу відповідальність за фінансування культури, освіти тощо

У сфері корпоративного управління американські компанії традиційно орієнтуються на модель «компанії акціонерів» (акціонери компанії). В рамках такого підходу філантропія постає особистою справою індивідуального жертвування і не інтегровано в системне управління компанією. Багато в чому це обумовлюється особливостями ведення бізнесу в США. Серед основних напрямків соціальної відповідальності в США виділяють:

- стратегічну філантропію, яка є найдоступнішим способом для компаній в реалізації соціальної відповідальності. Пріоритетними сферами вкладень є охорона здоров'я, соціальні послуги, освіта. Швидкими темпами зростають витрати на спонсорську діяльність в галузі мистецтва. Грамотне позиціонування в сфері філантропічної діяльності створює солідний репутаційний капітал для компаній;

- різноманітні форми волонтерської роботи співробітників. Подібні ініціативи, часто менш витратні, ніж великомасштабні благодійні акції дають помітну віддачу. Вони не тільки вибудовують навколо корпорації систему

дружніх соціальних зв'язків, а й сприяють зростанню духу «корпоративної солідарності»;

– практику соціально-відповідального інвестування шляхом цілеспрямованих маркетингових стратегій. Їх аудиторія – споживачі, яким надається право особисто зробити внесок у «добрі справи» через покупку товарів і послуг компанії. Фіксований прибуток від таких заходів перераховується для вирішення конкретних соціально значущих цілей [39, с. 46].

Американська модель соціальної відповідальності передбачає максимальну самостійність корпорацій у визначенні свого суспільного внеску. Держава підтримує й стимулює цей напрям діяльності бізнесу через просвітництво та створення системи стимулів (пільги чи субсидії), не втручаючись у формування програм соціальної відповідальності.

Відповідальна соціальна діяльність і благодійність корпорацій стимулюються відповідними податковими пільгами, що встановлені на законодавчому рівні. Крім благодійництва, важливим напрямом соціальної відповідальності американських корпорацій є заходи з охорони навколишнього середовища. Наприклад, якщо загальнонаціональні екологічні витрати США становлять приблизно 3% валового національного прибутку, то 70–90% витрат припадає на приватний сектор [27, с. 78].

Вирішення різноманітних соціальних проблем за рахунок бізнесу (спонсорування професійної освіти, пенсійних і страхових сфер для персоналу тощо) у США відбувається через численні механізми участі бізнесу в соціальній підтримці суспільства через корпоративні фонди.

Також в США корпоративна соціальна відповідальність бізнесу дуже часто пов'язується з програмами волонтерства працівників компаній. Популярні програми, коли працівники компанії мають можливість працювати в робочий час в волонтерських проектах.

Відповідальна соціальна діяльність та благодійність корпорацій стимулюються відповідними податковими пільгами, які встановлені на законодавчому рівні. Мова йде про податкові пільги для компаній, які наймають на роботу інвалідів, пенсіонерів, молодь, ветеранів.

Традиційно в США соціальна відповідальність бізнесу визначалася більше як філантропічна модель. Компанії роблять прибуток без перешкод, за винятком виконання свого обов'язку зі сплати податків. Потім вони жертвують певну частку своїх доходів на благодійні цілі.

Слід зазначити, що в сучасних європейських країнах, з огляду на дещо іншу систему перерозподілу створених економікою цінностей і сильніше втручання держави, ідея соціальної відповідальності до недавнього часу була незначною і не дуже популярною. Значним поштовхом до розвитку

соціальної відповідальності в Європі стала зустріч представників влади та бізнесу Європейського Союзу в Лісабоні (2000 р.), де темою однієї з головних дискусій стала необхідність підвищення конкурентоспроможності компаній. Соціальна відповідальність бізнесу розглядається тепер як один з механізмів підвищення конкурентоспроможності і одночасно – як ефективний засіб підвищення стандартів життя громадян.

Порівнюючи європейську модель з американською, можна сказати, що перша ставить за мету прибутковість, а європейська відносить до неї додаткові питання відповідальності перед працівниками і місцевими співтовариствами. Відповідно соціальна відповідальність поширюється на умови праці, заробітну плату, випуск якісної продукції та надання послуг, охорону навколишнього середовища, зайнятість у конкретному регіоні, реалізацію соціальних ініціатив населення.

Розглядаючи європейську модель, також важливо зазначити, що характерною її ознакою є помітна роль держави. Загальновідомо, що європейська модель економіки характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучених коштів держави та підприємців. Європейська модель розглядає державу як інститут, що призводить до виконання прийнятих правил поведінки. Натомість у США таке втручання держави трактується як порушення свободи діяльності [8].

Більшою мірою європейська модель соціальної відповідальності орієнтована на три сфери прояву соціальних ініціатив: економіку, зайнятість та охорону навколишнього середовища. Корпоративна соціальна відповідальність, як правило, регулюється нормами, стандартами і законами відповідних країн. У багатьох європейських країнах законодавчо встановлено обов'язковість медичного страхування, пенсійне регулювання, природоохоронну діяльність підприємств [11].

Основи впровадження соціальної відповідальності в Європі викладено в Зеленій книзі «Створення умов для поширення соціальної відповідальності бізнесу в Європі» (Брюссель, 8.07.2001 р.). У теперішній час питання соціальної відповідальності у світі регламентуються стандартами, у тому числі міжнародними: Account Ability 1000 (AA1000), Global Reporting Initiative (Глобальна ініціатива зі звітності (GRI), SA 8000 «Соціальна відповідальність», ISO:14000 «Системи управління навколишнім середовищем», OHSAS 18001:1999 «Система оцінювання професійної безпеки та здоров'я», OHSAS 18002:2000 «Системи менеджменту щодо охорони праці й попередження професійних захворювань». У лютому 2010 р. завершено голосування національних органів зі стандартизації, у результаті

якого проекту Міжнародного стандарту ISO 26000 «Системи управління соціальною відповідальністю. Вимоги» надано статусу кінцевого [9].

Окремі країни в питанні законодавчого регулювання соціальної відповідальності пішли ще далі, визначивши обов'язковими інформування про дотримання певних етичних стандартів. Так, наприклад, в Бельгії закон про професійну пенсію вимагає від керівників пенсійних фондів демонструвати в щорічних звітах, наскільки вони користуються етичними соціальними критеріями і критеріями навколишнього середовища у власних інвестиційних оцінках. У Франції закон про публічний пенсійний резервний фонд вимагає демонструвати соціальні та етичні критерії, які використані під час вкладання інвестицій.

Крім прямого законодавчого регулювання соціальної відповідальності, в Європі також широко використовують системи стимулювання через фіскальні та фінансові стимули. Так, в більшості європейських країн (Великобританія, Італія, Іспанія) введені фіскальні та фінансові стимули для корпоративних благодійників. Наприклад, закон про фіскальне регулювання діяльності неприбуткових організацій і податкові пільги для благодійників Іспанії впроваджує податкові заохочення неприбутковим організаціям та приватному сектору за вкладаннями для забезпечення цілей публічного сектора.

В Європі соціальна відповідальність є складовою стратегій розвитку держав. Саме тому більшість країн ЄС уже розробили або розробляють національні стратегії соціальної відповідальності. Просуваючи соціальну відповідальність, уряди країн Європи передусім намагаються, щоб урядові установи подавали правильний приклад самі. Згідно з цим, наприклад, голландські урядові установи приділяють особливу увагу умовам, за яких вироблені товари, які вони купують, до 2% закупівель, зроблених державою, мають бути екологічно чистими [27].

В цілому європейська модель орієнтована на перетворення компаній в повноцінних членів національних спільнот, а стратегії соціальної відповідальності – у один із найважливіших ресурсів розвитку держави. Для Європи характерна тенденція до системного бачення проблем взаємодії корпорації і суспільства. Держава нерідко володіє значними пакетами акцій, має своїх представників в управлінні великих фірм.

Зрозуміло, це не означає беззастережного визнання європейським бізнесом практик соціальної відповідальності як невід'ємної складової стратегії підвищення конкурентоспроможності. Але вони ефективно використовуються в якості механізму для залучення компанії у публічну сферу та для їх взаємодії з органами управління. Самі європейські компанії розглядають її як безперервний процес навчання компаній і зацікавлених у взаємодії з ними партнерів.

Таким чином, єдиної універсальної моделі соціальної відповідальності не існує. Слід зазначити, що в багатьох випадках моделі соціальної відповідальності бізнесу змінюються разом зі зміною пріоритетів економічної політики держави та особливостей її реалізації, моделей корпоративного управління, іншими економічними і соціальними чинниками.

Соціальна діяльність підприємства є ефективною, якщо, по-перше, вона відповідає очікуванням суспільства, а, по-друге, приносить вигоду бізнесу. Соціальна відповідальність виступає як відносно самостійний вид діяльності економічних суб'єктів, який відображає ступінь прийняття ними будь-яких соціально значущих цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків у процесі спільної діяльності як з метою реалізації можливості сталого розвитку суспільства, так і забезпечення соціальної потреби у рівні та якості життя окремих громадян.

1.5. Особливості формування системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки

Сучасний процес інноваційного розвитку економіки України ускладнюється багатьма проблемами, серед яких особливе місце посідають суперечності між необхідністю активізації ролі людського чинника в нових умовах господарювання і незадовільним станом його залучення та використання на рівні регіону. Тривале недооцінювання значущості цієї проблеми на практиці призвело до прорахунків у соціально-економічній політиці і, відповідно, назріла потреба у формуванні ефективної системи мотивації праці, що відповідає сучасним умовам господарювання, і тим самим забезпечить успішну діяльність і розвиток підприємств та всієї економіки країни.

Система мотивація праці в умовах інноваційного розвитку економіки є одним із найважливіших чинників, вміле використання якої може сприяти розв'язанню всього комплексу соціально-економічних проблем. Правильно розроблена система мотивації праці дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства.

Мотиваційний процес виникає на основі потреб та інтересів людини і корелює, з одного боку, з цілим спектром особистих якостей та цільових настанов, тобто з життєвим та виробничим досвідом особи, її професійними та фізіологічними можливостями, із бажаними, очікуваними результатами власних дій; а з іншого – з техніко-технологічними умовами та можливостями виробництва, в якому вона бере участь, його організацією, адекватністю дій

керівників, поведінкою працівника у виробничому процесі і навіть із реакцією з боку оточуючого соціального середовища [14].

Для підвищення ефективності діяльності підприємства потрібно мотивувати, настроювати на продуктивну працю кожного працівника за допомогою різних складових системи мотивації праці. Ця система повинна відповідати сучасним вимогам науки та інноваційному розвитку економіки країни.

В сучасній науці існують різні підходи до визначення ланок системи мотивації праці, що істотно відрізняються одне від одного. Ряд авторів виділяють у ній три групи мотивів як складові елементи системи: матеріальні, соціальні та духовно-інтелектуальні. Інші автори дають більш детальний склад системи мотивації праці. Вони виділяють групи соціальних, колективістських, процесуальних, матеріальних мотивів та мотивів самореалізації. На нашу думку, система мотивації праці є динамічною, її складові постійно змінюються під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

Рисами системи мотивації праці є:

1) система мотивації праці сприяє як формуванню, так і вирішенню суспільно значущих цілей підприємства і завдяки цьому підтриманню рівноваги між економічними цілями та суспільною відповідальністю підприємства;

2) система мотивація праці виконує функцію комунікації між власником підприємства та працівниками; мотивування стосується створення та підтримання взаємного порозуміння між підприємством та окремими групами людей або всередині груп;

3) система мотивації праці має дві сторони: одна стосується рівня диференціації, структури й динаміки витрат на персонал, зокрема заробітної плати, створення систем економічних стимулів до праці; друга пов'язана зі стилем управління, що застосовується керівниками [50].

При визначенні сутності системи мотивації праці важливо мати на увазі, що зміст і характер його дії, перш за все, обумовлені комплексом чинників.

Загалом економічна система, як і суспільство, постійно змінюється та прогресує, через це потрібно змінювати системи мотивації праці, налаштовувати її під ту чи іншу ситуацію, яка виникає в певних умовах та на певному етапі розвитку. Виходячи з окресленого, можна дійти висновку, що єдиної, шаблонної системи, яка діяла б безвідмовно тривалий час, створити неможливо через зміни самого працівника та його потреб. Окрім цього, є ще один чинник, який не дасть змогу застосовувати одну систему на всіх типах підприємств, – це розмір та особливості цього підприємства. Ось чому за мотивації персоналу необхідний диференційований підхід, тобто кожен

керівник повинен самостійно створювати свою систему мотивації, орієнтуючись відповідно до ситуації.

Безліч чинників, які впливають на мотивацію праці, здатні максимізувати її рівень лише тоді, коли вони активно взаємодіють між собою як складна відкрита цілісна система.

Мотивування працівників, як і будь-який процес, підлягає впливу ряду чинників. Встановлення та дослідження мотиваційних чинників, а також визначення вагомості впливу чинників дозволить прийняти оптимальне рішення щодо вибору методів мотивування.

Мотиваційний чинник – це умова, рушійна сила, причина поведінки працівника, що визначає характер його дій чи одну з основних рис. Багато науковців у своїх працях досліджують мотиваційні чинники з різних аспектів. Російські вчені прийшли до висновку, що деякі чинники прямо діють на мотивацію, а інші – непрямо. До чинників прямої дії слід віднести умови, організацію праці, систему оплати праці, систему і методи управління. До чинників непрямої дії – загальні економічні, соціальні, політичні й духовні умови для життя і праці; системи сімейного і несімейного виховання та освіти; економічна і соціальна політика держави, включаючи політику науки та освіти, соціальної допомоги та освіти [50].

А. Вельш розрізняє дві групи чинників, що впливають на мотивацію: соціально-психологічної та соціально-економічної спрямованості. До першої групи він відносить соціальне очікування, норми, цінності, зразки поведінки, систему комунікації соціальних груп, в які входить індивід, виконуючи свої соціальні ролі [7]. До другої групи чинників – відносини власності, принципи і критерії підбору кадрів, професійні особливості, можливості самоврядування. Така класифікація, на наш погляд, не враховує індивідуальні особливості працівника, які можуть істотно позначитися на ефективності роботи підприємства.

Куліков Г. Т. серед чинників, що впливають на формування системи мотивації праці, виділяє поведінкові аспекти і параметри навколишнього середовища; диференціацію за професіями, кваліфікаціями, доходами; гендерні аспекти; типи економічної системи, форми власності на засоби виробництва і результати праці [29].

Колот А. М. відзначає, що на формування мотивації впливають чинники економічного, психологічного і ціннісного регулювання трудової діяльності з використанням елементів примусу [24].

Й. Завадський і Л. Червинська чинники підрозділяють на три групи: чинники зовнішнього змісту (матеріальні); чинники особового і організаційного характеру (нематеріальна мотивація); внутрішні чинники,

пов'язані з психічними процесами, які супроводжують діяльність людини (психологічні) [18].

О. О. Клокар, А. В. Карамушка об'єднали чинники, що впливають на мотивацію, в дві групи – внутрішні і зовнішні. До внутрішніх вони відносять матеріальне і моральне стимулювання, рівень економічного розвитку підприємства, відносини власності, рівень соціального захисту, соціальний клімат в колективі, освіту та рівень професійної підготовки, трудових і інших ресурсів, які управляються власником підприємства. Вплив зовнішніх чинників обумовлений дією державних інститутів (природно-кліматичні умови праці, державна політика, кон'юнктура ринку праці, рівень соціально-побутового обслуговування).

А. В. Карамушка доповнила список зовнішніх чинників наступними: політичні та релігійні переконання, місце розташування підприємства, етнічні особливості [22; 23].

На нашу думку, формування системи мотивації праці обумовлено дією внутрішніх і зовнішніх чинників.

До внутрішніх чинників належать потреби, ціннісні орієнтири, інтереси, менталітет, психологічні риси характеру людини. Зовнішні ж чинники являють собою всі ті умови, які містяться в зовнішньому середовищі і здійснюють спонукальний вплив та індивіда (заробітна плата, зміст праці, організаційні умови праці, соціально-психологічний клімат в колективі, ступінь відповідальності, ставлення з боку керівництва та інші.) Вплив зовнішніх чинників сприймається особистістю крізь структуровану сукупність внутрішніх характеристик індивіда і призводить до формування певних мотивів, які змушують людину вчиняти в конкретній ситуації саме так, а не інакше. При цьому тільки у випадку, коли обрані зовнішні мотивуючі чинники відповідають потребам, інтересам, цінностям, очікуванням працівників, можна сподіватися на посилення мотивації.

Так виглядають загальні ознаки формування мотивації праці і можна стверджувати, мотивація праці в умовах інноваційного розвитку певною мірою відповідає цим закономірностям та безумовно має свої специфічні особливості. Однією з головних відмінностей є те, що праця набуває творчого характеру, на передній план виступає потреба в самореалізації, прагнення розкрити потенціал своїх можливостей, проявити свою індивідуальність, людину цікавить не тільки заохочення до ініціювання та впровадження новацій або матеріальна винагорода, яку несе успіх тієї чи іншої ідеї, а великою мірою зміст самої діяльності. Такий стан, коли прагнення до результативної творчої праці виходить від самого працівника (присутня самомотивація), визначається найбільш ефективним методом підвищення віддачі праці. Але реалізація творчого потенціалу особистості визначається не

лише природними властивостями людини, а й значною мірою залежить від параметрів оточуючого середовища. Тільки за наявності сприятливих для самореалізації, самоствердження соціально-економічних умов можливий прояв творчої ініціативи, новаторства, оригінальності у праці, що є важливою передумовою результативної інноваційної праці.

З огляду на ті інноваційні зміни, які відбуваються в суспільстві, слід зауважити, що загальноприйняті наукові підходи до визначення системи мотиваційних чинників не є перспективними. На наш погляд, умовою прогресу стають не тільки технологічні, економічні, соціальні інновації та зрушення, скільки оптимальне поєднання інтересів людини і соціальних груп, соціуму і особистості, усвідомлення внутрішньої свободи, прагнення до творчої діяльності.

Виходячи з цього, можна впевнено стверджувати, що в умовах інноваційного розвитку економіки відбувається переоцінка трудових цінностей, поява нових рис трудового менталітету, що вимагає пошуку нетрадиційних підходів до визначення чинників, які впливають на формування системи мотивації праці та наслідків їх формування в умовах інноваційного розвитку економіки країни.

Аналізуючи вище сказане, можна відзначити, що істотно впливають на формування системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку наступні чинники: внутрішні (змістовність та значущість праці) та зовнішні (організаційно-економічні, соціально-психологічні, інтелектуальні (освітньо-культурні) та інноваційні).

Немає необхідності виділяти місце та значущість кожного, але одне з основоположних місць, безумовно, займають організаційно-економічні чинники: впровадження нових форм і методів організації виробництва і праці (системи збагачення змісту праці, системи Мейо, нові форми і системи заробітної плати тощо); проведення раціональних маркетингових досліджень та ін. Ці чинники поліпшують взаємодію людини з іншими елементами продуктивних сил (засобами і предметами праці та ін.) та з навколишнім середовищем.

Соціально-психологічні чинники визначаються якісними характеристиками і соціально-економічним складом трудових колективів, підвищенням кваліфікаційного й загальноосвітнього рівня працівників, поліпшенням соціально-психологічного клімату в трудових колективах, підвищенням дисциплінованості, трудової активності, творчої ініціативи працівників, удосконаленням методів мотивації праці.

Ще одним не менш важливим чинником впливу на формування системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку, на нашу думку, є

забезпечення якості вищої освіти та професійної підготовки (інтелектуальний чинник).

Освіта та професійна підготовка є фундаментом людського розвитку та прогресу суспільства. Вони також виступають гарантом індивідуального розвитку, плекають інтелектуальний, духовний та виробничий потенціал суспільства, задовольняють потреби і прагнення людей, особливо молоді, встановлюють нову систему цінностей та відповідають зростаючим запитам людства щодо змін у сфері праці.

Одним з найістотніших чинників формування системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку є здатність і результативність впровадження інновацій. Інноваційні чинники, на нашу думку, визначаються створенням умов, ситуацій, які максимально збільшують кількість наукових розробок, впровадження досягнень науково-технічного прогресу та розвивають творчу активність кожної людини.

Проте, крім названих чинників, існує ще ряд інших, вплив яких обов'язково необхідно враховувати при формуванні системи мотивації праці.

Узагальнюючи результати дослідження, необхідно відзначити, що під час формування системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки слід акцентувати увагу на інтелектуалізацію, інформатизацію праці, прояви творчої компетентності, підвищення вимоги працівника до змістовності своєї діяльності, самостійності, ініціативності, професійної майстерності.

Список використаної літератури до розділу 1

1. Азарова А. О. Джерела формування та способи залучення позикового капіталу [Електронний ресурс] / А. О. Азарова // Економічний простір. – 2008. – №15. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_15/azarova.pdf.
2. Андріяш В. І. Сучасні національні держави в умовах глобалізаційних процесів / В. І. Андріяш // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №11. – С.91-93.
3. Баула О. Особливості еволюції офшорних зон в умовах глобалізації економіки / О. Баула, А. Сачук // Економіст. – 2012. – №1. – С. 16-18.
4. Белінська Я.В. Український ринок капіталу: стан, проблеми, шляхи розвитку / Я.В. Белінська, О.І. Дудар // Соціально-економічна політика: стратегічні пріоритети. – 2012. – №4. – С.113-121.
5. Беляєв О.О. Політична економія: навч. посібник / О. О. Беляєв, А. С. Бебело– К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
6. Вдонин Б. Н. Научно-технический прогресс как объект экономического исследования / Б. Н. Вдонин // Электронная промышленность: экономика и коммерция. – 1999. – №2. – С. 13-14.
7. Вельш А. Г. Управление на основе мотивации / А. Г. Вельш // Мотивация экономической деятельности : сб. науч. тр. – М. : ВНИИСИ, 1980. – С.18-22.
8. Волинець У. Моделі соціальної відповідальності [Електронний ресурс] / У. Волинець. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe.
9. Ворона О. В. Практика реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Європі та Україні [Електронний ресурс] / О. В. Ворона. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62028.doc.htm.
10. Гальчинський А. С. Україна: наука та інноваційний розвиток / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К. : Наукова думка, 1997. – 66 с.
11. Деркач С. Бізнес має бути соціально відповідальним [Електронний ресурс] / С. Деркач. – Режим доступу : <http://www.stepanderkach.com.ua>.
12. Диба О. Вплив глобалізації на соціально-економічний стан України / О. Диба, Є. Осадчий // Ринок цінних паперів. – 2014. – №7. – С. 19-28.
13. Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Г. Динз, Ф. Крюгер, С. Зайзель. – М. : Альпина бизнес букс, 2004. – 116 с.

14. Дряхлов Н. Системи мотивації персоналу в Західній Європі і США [Електронний ресурс] / Н. Дряхлов, Є. Купріянов. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/people/motivation_sys.shtml. – Загол. з титул. екрану
15. Евсеєва Л. А. Стратегія інноваційної діяльності за рубежом / Л. А. Евсеєва, А. Ф. Сергєєв // Інновації. – 2002. – № 4. – С. 59.
16. Жариков І. А. Управління інноваційними процесами : учебное посібник / В. В. Жариков, І. А. Жариков, В. Г. Однолько, А. І. Евсейчев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 180 с.
17. Журлов А. М. Антикризова політика в умовах глобалізації світового господарства / А. М. Журлов, Н. Ю. Коровайченко // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2012. – №5. – С. 84-88.
18. Завадский І. Фактори мотивації персоналу в менеджменті / І. Завадский, Л. Червинская // Економіка України. – 1999. – № 9. – С. 53-59.
19. Завлін П. Н. Інноваційна діяльність в сучасних умовах / П. Н. Завлін // Інновації. – 2001. – № 8 – С.45.
20. Ільїна І. А. Розробка методических підходів і визначення рівня інноваційної вразливості виробничих суб'єктів АПК / І. А. Ільїна, Е. А. Егоров, В. А. Міранчук, О. П. Міронова // Інноваційна економіка. – 2005. – № 9. – С. 12-17.
21. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання : навч. посібник. / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с.
22. Карамушка А. В. Методологічні принципи інституціональної теорії в дослідженні механізму мотивації праці працівників сільськогосподарського господарства / А. В. Карамушка // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – № 103(4). – С. 184-189.
23. Клокар О. О. Вплив основних факторів на трудову мотивацію сільськогосподарських працівників / О. О. Клокар // Економіка АПК. – 2006. – № 5 – С. 139-143.
24. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ. 2010. – 251 с.
25. Комарницький І. Ф. Економічна теорія: підручник [Електронний ресурс]. / І. Ф. Комарницький. – Чернівці, 2006. – 334 с. – Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,58/id,45
26. Комарницький І. Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством [Електронний ресурс] / І. Ф. Комарницький, З. І. Галушка. – Режим доступу : http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/7_1.pdf.

27. Корпоративна соціальна відповідальність [Текст] / за заг. ред. Т. С. Смовженко, А. Я. Кузнецової. – Вид. друге, виправл. і доповн. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314 с.
28. Корчагин А. Д. Значение и роль малого бизнеса в инновационном процессе / А. Д. Корчагин, Ю. Г. Смирнов // Инновации. – 2002. – №5 (52). – С. 23-29.
29. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников : монография / Г. Т. Куликов. – 2-е изд., перераб. - К. : Ин-т демограф. и соц. исследований НАН Украины, 2006. - 244 с.
30. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2 т. Т.2; [пер. с англ 11-е изд.] / Кемпбел Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
31. Марченко К. В. Тенденції трансферту та злиття фінансових та капітальних активів ТНК в межах глобальної економіки / К. В. Марченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – №11. – С. 37-42.
32. Матохин В. В. Технология коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере / В. В. Матохин // Инновации. – 2001. – №8. – С. 59-62.
33. Мендрул А. Г. Формы и приоритеты инновационного процесса в контексте государственного регулирования / А. Г. Мендрул // Инновации. – 2007. – № 8. – С. 57-59.
34. Монастырный Е. А. Термины и определения в инновационной сфере / Е. А. Монастырный // Инновации. – 2008. – №2. – С. 28-31.
35. Мунтіян В. Глобалізація: витоки і перспективи / В. Мунтіян // Світ фінансів. – 2012. – № 2. – С. 28–35.
36. Мызрова О. А. Развитие и современное состояние теории инновации / О. А. Мызрова // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2006. – №3 (15). – С. 152-162.
37. Ніколаєнко Ю. В. Політична економія: підручник / Ю.В. Ніколенко та ін. – К.: ЦУЛ, 2009. – 632 с.
38. Панкратова О. М. Вплив глобалізаційних процесів на динаміку українського співробітництва з країнами світу / О. М. Панкратова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – №2. – С. 9-16.
39. Перегудов С. П. Корпоративне громадянство: концепції, світова практика [Текст] / С. П. Перегудов, І. С. Семененко. – М. : Прогрес-Традиція, 2008. – 238 с.
40. Присяжнюк Ю. Міжрегіональна структурна взаємодія економіки України з національними господарськими системами країн Центрально-Східної Європи : монографія / Ю. Присяжнюк. – Львів, 2012. – 524 с.

41. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

42. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці : монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. — 582 с.

43. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук та ін. ; за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2011. — 703 с.

44. Романова Т. В. Економічна функція держави в умовах глобалізації світових інтеграційних процесів / Т. В. Романова, С. В. Романов // Економіка та держава. — 2012. — №6. — С. 40-41.

45. Романова Т. В. Інтегровані корпоративні структури як чинник економічного зростання в умовах глобалізації / Т. В. Романова, С. В. Романов // Формування ринкових відносин в Україні. — 2012. — №5. — С. 28-32.

46. Семененко Т. М. Ймовірність неспроможності ТНК у глобальному середовищі / Т. М. Семененко // Інвестиції : практика та досвід. — 2014. — №10. — С. 62-65.

47. Сергєєва О. Р. Конкурентоспроможність українських підприємств в сучасних умовах глобалізації / О. Р. Сергєєва // Економіка та держава. — 2014. — №8. — С. 69-71.

48. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и прим. Г. Г. Пирогова. — М. : Мысль, 2003. — 433 с.

49. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] — 12.07.2014. — Режим доступу: <http://infa.gov.ua/ua/abont-ukraine/european-integration/ua-en-association>.

50. Фіщенко О. М. Формування механізму мотивації інноваційної діяльності підприємства. [Електронний ресурс] / О. М. Фіщенко. — Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/084-92.pdf

51. Фролова Т. О. Стратегія проникнення ТНК на зарубіжні ринки: національний та глобальний підходи / Т. О. Фролова // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — №10. — С.10–15.

52. Червяков А. В. Республика Беларусь: поиск оптимальных форм развития в эпоху глобализации / А. В. Червяков // Формування ринкових відносин в Україні. — 2012. — №6. — С. 33–39.

53. Швидкий О. Нафтогазові ТНК і глобальна енергетична безпека // О. Швидкий // Ринок цінних паперів. — 2012. — №10. — С. 25–31.

54. Bowen H. R. Social Responsibilities of the Businessman [Электронный ресурс] / H. R. Bowen. – Режим доступа : <http://www.uiowapress.org/books/2013-fall/social-responsibilities-businessman.htm>.

2.

НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

2.1. Фінансово-економічний механізм реалізації державної інноваційної політики на регіональному рівні

У сучасних умовах реформування аграрної сфери перед Україною постає проблема вибору стратегії розвитку. Аналіз розвитку економік розвинутих країн свідчить про зростання фінансування наукових досліджень в аграрній сфері та надання пріоритетів екологізації сільськогосподарського виробництва, що все більше обумовлюються здатністю генерувати та опановувати інноваційні продукти та здійснювати фінансування їх створення.

Важлива роль інновацій на мікро- та макроекономічному рівнях підтверджується позитивним досвідом широкого впровадження інновацій та активізації інноваційних процесів в аграрній сфері розвинутих країн, що дозволяє забезпечити продовольчу безпеку цих країн за умови виробництва якісних продуктів харчування та збереження природного навколишнього середовища. Необхідність вибору оптимальних напрямів інноваційного розвитку аграрної сфери, формування економічно і екологічно обґрунтованої інноваційної політики зумовлена амбітними планами України на роль провідного гравця на світовому ринку продовольства. В той же час при формуванні політики інноваційного розвитку аграрної сфери необхідно враховувати тенденції екологізації сільськогосподарського виробництва та бережливого відношення до найбільшого багатства землі. Інноваційний шлях розвитку повинен розглядатися з позиції не тільки нарощування обсягів виробництва сільгосппродукції, але й вирішення комплексу проблем по збереженню родючості ґрантів, охорони біорізноманіття, розвитку сільських територій.

Важливою складовою регіональної аграрної політики є інноваційна політика, сформована на основі інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку

аграрної сфери, що передбачає формулювання основної мети, завдань і механізмів її реалізації. Головною метою реалізації цієї політики є створення сприятливих умов для успішного здійснення інноваційної діяльності, забезпечення попиту і пропозиції інноваційної продукції у всіх галузях аграрної сфери шляхом технічного і організаційно-технологічного оновлення, підвищення ефективності і екологічності сільгоспвиробництва, формування аграрної економіки інноваційного типу.

Серед причин низьких темпів впровадження інновацій сільгоспвиробниками слід назвати:

- кризові явища в економіці, відсутність фінансових ресурсів для інноваційного розвитку;
- нерозробленість фінансового механізму підтримки інноваційних процесів в аграрній сфері;
- низький рівень фінансування наукових установ;
- високі відсоткові ставки при залученні фінансових ресурсів на реалізацію інноваційних проектів;
- відсутність гнучкої фіскальної політики для розвитку інноваційної діяльності;
- недосконалість чинного законодавства в сфері захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, а також авторських і суміжних прав розробників інноваційної продукції;
- слабо розвинутий ринок інноваційної продукції та його маркетингове забезпечення.

На регіональному рівні необхідно сформувати ефективну організаційну структуру інноваційної діяльності в аграрній сфері, що включає в себе такі головні системи: інформаційну, експертно-методологічну, фінансового забезпечення, сприяння інноваційному підприємництву, сертифікації і патентування, маркетингу і реалізації інноваційної продукції. Інституційні перетворення розвитку інноваційної сфери регіонального АПК повинні бути спрямовані на інтеграцію та співпрацю регіональних наукових організацій з усіма сільгоспвиробниками, особливо дрібними, питома вага яких в виробництві окремих видів сільгосппродукції в регіоні є домінуючою.

В сучасних умовах господарювання впровадження інновацій суб'єктами господарювання здійснюється з метою підвищення доходності за рахунок вирощування високорентабельних культур, зниження собівартості та пошуку прибуткових видів діяльності орієнтованих на зарубіжного споживача. При цьому нехтуються принципи сталого агроекологічного розвитку, зокрема підвищення родючості ґрунту та збереження біорізноманіття. За всі роки незалежності України так і не вдалося розробити

і запровадити дієвий механізм моніторингу за станом сільгоспугідь та відповідальності сільгоспвиробника за зниження родючості ґрунту, його забруднення залишками хімічних засобів захисту та мінеральних добрив.

На інноваційний розвиток регіону і аграрного сектору впливають як внутрішні так і зовнішні фактори. На першому місці фактори пов'язані з недостатнім фінансуванням наукової і інноваційної діяльності як на національному, так і на регіональному рівнях. Результатом цього є низька конкурентоспроможність наукових установ в частині матеріально-технічного та кадрового забезпечення в порівнянні з аналогічними за профілем зарубіжними науковими установами. Проблеми кадрового забезпечення пов'язані з низьким рівнем оплати праці, небажанням молодих спеціалістів займатися наукою та відтік наукових кадрів за кордон. Суттєво впливає на розвиток інноваційних процесів в регіоні відсутність необхідної законодавчої бази, яка забезпечує реалізацію ефективної інноваційної політики в довгостроковому періоді. Важливе місце в сприянні інноваційній діяльності належить інструментам стимулювання розвитку науки і впровадження інновацій в аграрній сфері. Необхідно відмітити, що в сучасних умовах формується своєрідна регіональна специфіка в стимулюванні інвестиційної і інноваційної діяльності в аграрній сфері.

Фінансова криза та слабка купівельна спроможність суб'єктів господарювання призвели до різкого скорочення попиту на науково-технічну продукцію в аграрній сфері та мало негативний вплив на інноваційні процеси. У більшості сільгоспвиробників загострилася проблема нехватки власних грошових коштів навіть для поточної діяльності не говорячи про інвестиційно-інноваційну. Скорочення програм бюджетного фінансування роблять проблематичною можливість одержати на інноваційні проекти кредитні ресурси, зокрема для впровадження нових технологій. Адже ці технології для аграрного виробництва пов'язані з високим рівнем ризиків інноваційних процесів:

- ризики фінансування науково-дослідних робіт та одержання запланованих результатів;
- ризики невизначеності попиту на інноваційний продукт;
- ризики пов'язані з девальвацією національної валюти та зростанням рівня заборгованості в іноземній валюті;
- нестабільність податкового законодавства стосовно аграрної сфери;
- ризики пов'язані з впровадженням інноваційного продукту;
- погіршення кон'юнктури на світових ринках аграрної продукції
- захист прав інтелектуальної власності.

Приватні інвестори не зацікавлені вкладати свій капітал в розвиток агроінновацій, а віддають перевагу перевіреним технологіям з можливістю розрахунку прибутковості. Тому важливим учасником інноваційного процесу розвитку аграрної сфери повинна бути держава. В її компетенції вирішення завдань ефективного функціонування і розвитку інноваційних процесів в аграрній сфері.

Завдання державного регулювання інноваційного розвитку полягають в збереженні наявного науково-технічного потенціалу, формуванні необхідної інфраструктури та розробці фінансових механізмів, які сприятимуть стимулюванню розвитку інноваційних процесів і активізації процесу освоєння інновацій. Якщо не стимулювати розвиток вітчизняних інновацій в аграрній сфері то країна в майбутньому ризикує втратити весь інноваційний потенціал та стане залежною від зарубіжних технологій, що в свою чергу зменшить конкурентоздатність сільгоспвиробників.

Фінансово-економічний механізм реалізації державної інноваційної політики на регіональному рівні повинен передбачати наступні заходи:

1. Першочергове пріоритетне фінансування високоефективних прикладних науково-технічних розробок, які сприяють реалізації стратегії сталого агроекологічного розвитку (в частині підвищення родючості ґрунту, виробництва екологічно чистої продукції, впровадження енергозберігаючих технологій, випуску продукції з лікувальними та профілактичними властивостями і т. д.);

2. Надання державних субвенцій, субсидій та грантів на реалізацію регіональних високотехнологічних інноваційних програм і проектів в аграрній сфері;

3. Стимулювання інвесторів, які здійснюють інвестиції в наукоємне високотехнологічне виробництво;

4. Організація відкритих конкурсів серед приватних та державних підприємств для освоєння інновацій в аграрній сфері регіону з наданням державних гарантій фінансування;

5. Фінансування розвитку лізингу наукоємних технологій і унікального обладнання;

6. Запровадження прискореної амортизації для високотехнологічного обладнання та сучасної енергозберігаючої техніки, що передбачає списування основної частини вартості основних засобів в перші роки їх використання;

7. Розширення та удосконалення конкурсної системи відбору інноваційних проектів та виконавців, акцентування уваги на реалізації в аграрній сфері регіону ефективних і швидкоокупних інноваційних проектів, сприяють вирішенню актуальних регіональних проблем;

8. Надання фінансової підтримки патентній та винахідницькій діяльності, законодавче забезпечення охорони прав інтелектуальної власності;

9. Пайова участь у створенні регіонального фонду інноваційного розвитку аграрної сфери;

10. Фінансування заходів по прискоренню дифузії інновацій в аграрній сфері серед потенційних користувачів.

Важливе значення має система конкурсного відбору інноваційних проектів та їх фінансування з використанням гнучкого механізму повернення коштів, виходячи з очікуваного періоду окупності проекту його важливості як в економічному так і в екологічному і соціальному аспекті. Більше уваги необхідно приділити застосуванню прискореної амортизації, як способу швидкого накопичення амортизаційних відрахувань, можливості списання застарілого обладнання і заміни його ресурсощадним та високотехнологічним, що в свою чергу буде стимулювати процес фінансування інновацій. Важлива роль в інвестуванні інноваційної діяльності відводиться страховим компаніям, які здійснюють страхування фінансових ризиків по реалізації інноваційних проектів.

Для забезпечення ефективної передачі інновацій та її дифузії в аграрну економіку регіону необхідно створити цілісну систему, окремі елементи якої на сьогоднішній день існують автономно. В широкому розумінні, розглядаючи фінансову складову системи інноваційного розвитку, необхідно формувати ефективний фінансовий механізм забезпечення взаємодії інноваційної сфери регіональної економіки з національною і світовою; в вузькому розумінні-консолідація фінансових ресурсів регіону для пріоритетних напрямів інноваційного розвитку аграрної сфери, що базуються на концепції сталого розвитку. Формування системи регіональної підтримки інноваційних процесів залишається важливим напрямком розвитку інновацій, які вкрай необхідні в процесі реформування та формування довгострокової стратегії розвитку.

Для вибору об'єктів такої підтримки на регіональному рівні необхідно проводити постійний моніторинг інноваційної діяльності суб'єктів господарювання аграрної сфери. Конкурсний відбір і прозорість, фаховість в діяльності комісії сприятиме відбору перспективних інноваційних проектів. Для даної групи проектів з регіональних бюджетів можуть виділятися грошові кошти для компенсації частини затрат, пов'язаних безпосередньо з реалізацією проекту, з обслуговуванням інвестиційних кредитів, з підготовкою та перепідготовкою кадрів та зі страхуванням інноваційних та інвестиційних ризиків (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Механізм фінансової підтримки інноваційного розвитку аграрної сфери регіону

В рамках регіональної інноваційної політики може бути передбачено цільове фінансування з регіонального і місцевих бюджетів наукових установ і надання допомоги в одержанні коштів з державного бюджету.

В сучасних умовах децентралізації і підвищення ролі органів місцевого самоврядування формується своєрідна специфіка в стимулюванні інвестиційної і інноваційної активності в аграрній сфері регіону. Ця специфіка випливає з того, що кожний регіон має свої агрокліматичні і природні умови ведення сільгоспвиробництва та обмеження в плані збереження навколишнього природного середовища, примноження рекреаційного потенціалу, що характерно зокрема для регіонів з його високим потенціалом. Важливе значення для регіону має спеціалізація сільгоспвиробництва, інституційне забезпечення його розвитку та фінансова підтримка інноваційних процесів, кон'юнктура на світових ринках сільгосппродукції та концентрація і якісні характеристики наукового потенціалу як безпосередньо створюють інновації для сільського господарства так і галузей, що забезпечують його діяльність. Для оцінки впливу розвитку аграрної сфери регіону на динаміку і структуру інноваційної сфери необхідно визначити як сфери використання інновацій і інвестицій з найбільшою віддачею так і найбільш оптимальні організаційні форми і методи фінансового забезпечення.

В умовах фінансової кризи виникла об'єктивна необхідність в створенні спеціального фонду інновацій, який наповнювався б за рахунок відрахувань від експорту регіональної сільськогосподарської продукції та імпорту сільгосппродукції при активній державній фінансовій підтримці. Кошти фонду повинні спрямовуватись на:

- стимулювання проведення перспективних наукових досліджень та компенсацію частини витрат на впровадження наукових розробок;
- фінансування діяльності інформаційного порталу з питань інновацій в аграрній сфері;
- часткова компенсація витрат на придбання сільгоспвиробниками високотехнологічних машин і обладнання;
- закупівля ліцензій на високотехнологічну сільськогосподарську техніку та технології в зарубіжних фірм;
- створення і розвиток інституційного середовища для розробки і широкомасштабного використання інновацій;
- стимулювання сільгоспвиробників до переходу на екологічно чисті і ресурсощадні технології;
- конкурсний відбір інноваційно-інвестиційних проектів та їх фінансова підтримка;

– фінансова підтримка венчурних фірм та стартапів, що здійснюють свою діяльність у сфері агроінновацій.

Модель інноваційного розвитку аграрного сектору повинна передбачати створення інфраструктури, формування стратегії з контрольними датами її виконання, узгодження національної стратегії з регіональними та визначення ключових пріоритетів в кожному регіоні. Показниками інноваційної активності аграрної сфери регіону є рівень освоєння інновацій в відповідних галузях виробництва, кількість охоронних документів, одержаних на інноваційні продукти та економічний ефект від їх впровадження. Пріоритетними напрямками інноваційного розвитку мають стати енергоощадні та екологічно чисті технології, сфера переробки та збереження сільгосппродукції, створення продуктів харчування з лікувальними та профілактичними властивостями.

Необхідно усунути негативний вплив фінансово-економічних, виробничих, технологічних і інших факторів на впровадження інновацій. В умовах кризи брак власних грошових коштів, низький платоспроможний попит на інноваційні продукти, висока вартість нововведень та тривалий термін їх окупності при високому рівні ризику негативно впливають на інноваційний розвиток аграрної сфери.

2.2. Державні заходи забезпечення економічної безпеки за стадіями інвестиційного розвитку галузей економіки

Формування належно функціонуючої системи економічної безпеки країни передбачає створення умов для сталого економічного розвитку та реалізації суспільних інтересів на основі мінімізації втрат внаслідок дії несприятливих та загрозливих зовнішніх та внутрішніх чинників. Безпека інвестиційних процесів при цьому, враховуючи охоплення ними економічної системи, має розглядатися як окремий вид економічної безпеки, а інвестиційна політика держави – один із напрямів регулювання економічної безпеки. Одним із можливих напрямів забезпечення економічної безпеки в цьому контексті може стати врахування рівня інвестиційного розвитку окремих галузей економіки.

В промисловості України, загалом, спостерігається спад виробничої діяльності підприємств. В останні роки відзначається негативна динаміка індексу промислового виробництва, починаючи з 2012 р., не враховуючи показники в окремі місяці [16], що негативно впливає на інвестиційну привабливість промисловості, адже зменшення обсягів промислового виробництва асоціюється із зменшенням його дохідності, що для інвесторів

знижує привабливість капітальних інвестицій. В цьому контексті показовим є скорочення обсягів інвестицій в більшості галузей економіки – ця тенденція прослідковується з 2013 р. і лише в 2015 р. окремі галузі змогли забезпечити зростання обсягів інвестицій, які, однак, в більшості не досягли значень 2012 р.

Всупереч загальним тенденціям окремі галузі економіки демонструють зростання капітальних інвестицій (темп приросту 2015 р. до 2012 р.). Так, лісове господарство наростило обсяг інвестицій на 180 %, телекомунікації – на 189 %, водний транспорт – на 206%, дещо менший приріст могли спостерігати у сільському господарстві (58%), оптовій та роздрібній торгівлі автотранспортними засобами (33%), комп'ютерному програмуванні та наданні інших інформаційних послуг (83%), діяльності у сфері адміністративного і допоміжного обслуговування (31%) [16]. Незважаючи на негативне значення приросту капітальних інвестицій в промисловості (-4%), є галузі, в яких спостерігається зростання цього показника: текстильне виробництво (166%), вироблення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність (78%), виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (97%), металургійне виробництво (35%), виробництво автотранспортних засобів (18%). Однак, переважна більшість інших галузей демонструє падіння показників інвестиційної активності.

Крім того, в останнє десятиліття основним джерелом фінансування інвестицій в Україні був прибуток підприємств з-за складнощів доступу до інших джерел інвестування. За даними офіційної статистики (за 2015 р.), 70,5 % капітальних інвестицій фінансувались за рахунок власних коштів підприємств.

Ступінь зносу основних фондів в економіці України досить високий (у 2015 році склав 83,5%). Високий ступінь зношеності, наприклад, спостерігався в енергетиці і на транспорті, відповідно 61,9% і 96,7%. Зазначене може призвести до зниження інвестиційної активності і можливостей оновлення основних фондів [16].

Відповідно, в короткостроковій перспективі існує загроза значного вибуття активів, що може привести до різкого зниження обсягів виробництва, виходу з ладу обладнання. Разом з тим, цю проблему необхідно розглядати в залежності від технологічних особливостей того чи іншого виробництва та доцільно виділити дві групи галузей і виробництв, в яких використання застарілих основних фондів може відбитися на стійкості розвитку економіки.

У першу групу включаються галузі і виробництва, для яких характерне використання технологічних процесів «дискретного» типу. Для них загрози масового вибуття виробничого капіталу і безпосередньо пов'язані з ними негативні наслідки (техногенні, екологічні тощо) у середньостроковій

перспективі незначні. У цю групу входять багато підприємств обробної промисловості, які гостро потребують інвестицій для підвищення конкурентоспроможності виробництва та впровадження сучасних технологічних процесів. Підтримання застарілого виробничого апарату в працездатному стані тут традиційно вирішується за рахунок капітального ремонту машин і устаткування, які виробили свій ресурс. До того ж у цих галузях, в силу низького завантаження виробничих потужностей підприємств, як правило, є резервні верстати, машини та обладнання, які при необхідності (у разі поломки старих) залучаються у виробничий процес.

Для другої групи галузей і виробництв характерне використання безперервних технологічних циклів (інфраструктурні об'єкти, електроенергетика, металургійна промисловість, хімічна та нафтохімічна промисловість та ін.), і існують реальні загрози техногенного, соціально-виробничого та ресурсного характеру, обумовлені фізичною зношеністю експлуатованого у виробництві капіталу. Високий рівень фізичного зносу інфраструктурних об'єктів та їх виробничих комунікацій в останні роки часто призводить до техногенних аварій.

У зв'язку з цим слід вживати заходів щодо ліквідації або зниження ймовірності подібних загроз, протидіяти їм, створюючи сприятливі умови для нарощування інвестицій в потенційно небезпечні виробництва для заміни обладнання, активізуючи інноваційну діяльність для впровадження нових і новітніх технологій.

У зв'язку з проблемами в оновленні основних засобів, скороченні інвестиційної активності постають питання про часті техногенні катастрофи, енергетичну безпеку і тісно пов'язані з цим соціальну, продовольчу та інші види безпеки.

Інвестиційна складова економічної безпеки на галузевому рівні в такому випадку набуває також вагомого значення. Для визначення державних заходів з її забезпечення необхідно розглядати галузі економіки в окремих групах (як прослідковувалося в попередньо проведеному аналізі існують різні групи галузей з різним станом інвестиційної активності, що вимагає вироблення до них окремих заходів державної політики), поклавши в основу такі складові інвестиційної діяльності, як зовнішнє оточення, економічний стан, джерела інвестицій, характер інвестування та результат інвестиційної діяльності.

Використаний при групуванні якісний аналіз (рис. 2.2) дозволяє ідентифікувати загрози, викликані як внутрішніми характеристиками об'єкта, так і дією зовнішнього середовища. Він проводиться на основі оцінки впливу внутрішніх та зовнішніх загроз шляхом оцінки їх впливу на функціонування і розвиток об'єкта. Такий підхід дозволить найбільш повно оцінити економічну

безпеку національної економіки та сформувані основні заходи її забезпечення окремо для кожної групи галузей економіки залежно від характеру інвестиційної активності в її елементів.

1. Локальна стадія. Інвестування здійснюється, основним чином, за рахунок внутрішніх джерел підприємств з метою фіксації прибутку; інвестиційний цикл нетривалий; зв'язки між суб'єктами інвестиційної діяльності – прямі. На цій стадії інвестиції вкладаються в нарощування оборотних засобів з метою підвищення ефективності використання основних засобів, в тому числі за рахунок підвищення кваліфікації персоналу.

2. Лімітна стадія. Інвестування здійснюється, основним чином, за рахунок внутрішніх джерел підприємств за відсутності комплексних регіональних та державних інвестиційних програм розвитку або неефективності останніх. Залучення інвестицій із зовнішніх джерел в таких умовах є витратним або неможливим. Ця стадія характеризується високим ступенем ризиків, слабким інвестиційним потенціалом об'єктів інвестування і низькою ефективністю інвестицій.

3. Індустріальна стадія. Передбачає наявність вільних інвестиційних ресурсів і високу рентабельність виробництва, всебічну підтримку інвестиційних процесів з боку держави і фінансових інститутів, наявність пільг, гарантій тощо, гарантованих державою на законодавчому рівні.

Однак, на цій стадії залишається не розвинутою інноваційна діяльність та нівелюються екологічні, політичні та соціальні наслідки високої інвестиційної активності, що може створити загрози економічній безпеці держави у майбутньому.

4. Збалансована стадія. Економічна політика держави проводиться на основі комплексної державної інвестиційної програми, що передбачає масштабну технологічну модернізацію галузей економіки, досягнення цілей сталого розвитку, зокрема вирішення, крім економічних, екологічних, соціальних та політичних завдань без створення загроз безпеці держави. Інвестиційна діяльність повністю контролюється державою.

Дана локалізація галузей економіки є відносною і не може повністю відобразити конкретну ситуацію, але при цьому дозволяє розставити пріоритети цілей, визначити завдання, сформувані механізми і вірно вибрати прийоми і способи забезпечення економічної безпеки в інвестиційній сфері. Застосування пропонованих заходів на кожній із стадій не може гарантувати високого рівня економічної безпеки в інвестиційній сфері, сталого економічного розвитку, а говорить лише про можливість того чи іншого об'єкта щодо їх забезпечення на конкретний момент часу.

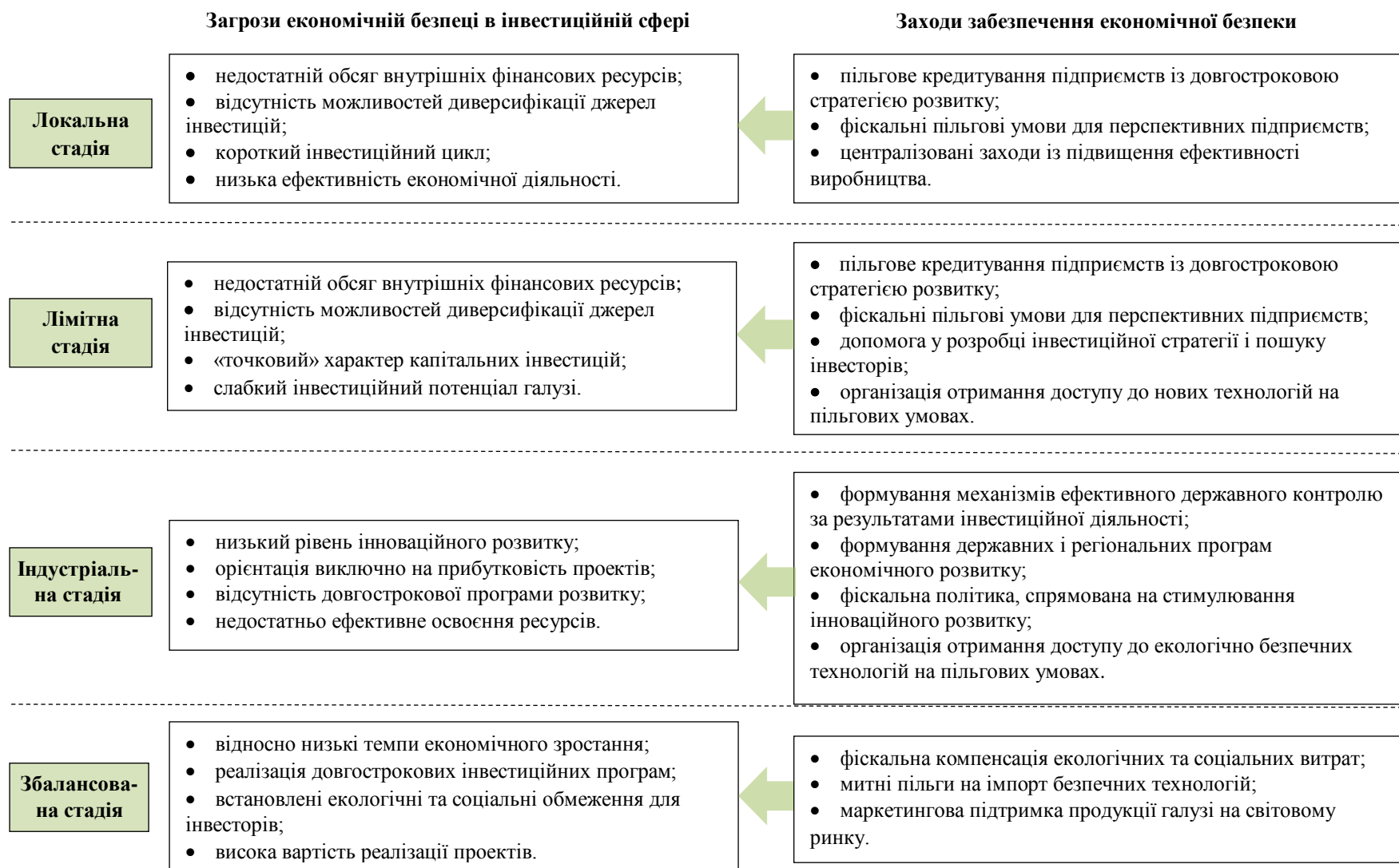


Рис. 2.2. Сегментація галузей економіки за стадіями інвестиційного розвитку та заходи забезпечення економічної безпеки

Переважна більшість галузей економіки України знаходяться в лімітній стадії інвестиційного розвитку. Зростання виробництва продукції цих галузей не супроводжувалося введенням в дію нових виробничих потужностей і розширенням робочих місць. В них вибуття перевершує введення основних фондів, що призводить до їх скорочення. Рентабельність виробництва нижче середньої, що перешкоджає ефективному використанню власних джерел інвестицій. Ці галузі мають достатній рівень рентабельності і потенційно прибуткові, проте ще не викликають довіри зовнішніх стратегічних (довгострокових) інвесторів і не володіють необхідним рівнем власних ресурсів для повноцінної самостійної інвестиційної діяльності. Суттєва відмінність індустріальної стадії від лімітної – можливість розвитку за рахунок довгострокових вкладень – найбільш чітко простежується при зіставленні показників введення і вибуття основних фондів у різних галузях.

Характерною рисою індустріальної стадії є недостатність і одночасно необхідність в довгострокових інвестиціях в основний капітал, його модернізацію. У галузях цієї групи сумарний прибуток менше загального обсягу інвестицій. Відслідковується недостача власних коштів, необхідних для самостійного інвестиційного розвитку, зокрема для комплексного оновлення основних фондів.

Галузі, що перебувають на збалансованій стадії розвитку, мають найкраще відношення капітальних інвестицій до обсягу виробленої продукції. На цій стадії функціонування галузей економіки виявляються два важливих стабілізатори інвестиційної безпеки: 1) постійне зниження величини зносу основного капіталу; 2) високий рівень рентабельності, який визначає можливості незалежного інвестиційного розвитку. Значні власні інвестиційні ресурси дозволяють підприємствам на даній стадії формувати диверсифіковану інвестиційну стратегію. Це виражається в широкому залученні як кредитних ресурсів з банківських і небанківських джерел, так і інструментів фондового ринку і кооперації.

В результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що для вирішення проблем економічної безпеки держави в інвестиційній сфері, зокрема, запобігання та подолання зовнішніх і внутрішніх загроз, забезпечення сталого розвитку економіки необхідний комплекс першочергових заходів.

1. Скорочення числа збиткових підприємств і суми збитків. До відповідних заходів з ліквідації збитковості підприємств відносяться: реструктуризація, перепрофілювання, банкрутство, зміна форми власності, стимулювання зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції і зниження її собівартості шляхом проведення ефективної протекціоністської та антимонопольної політики, введення податкових і митних пільг.

2. Зниження податкових ставок. З метою розширення фінансової бази інвестицій на розвиток виробництва і дивідендів доцільно збільшувати прибуток, спрямовуючи його приріст на інвестиції в розвиток виробництва. При цьому в результаті застосування пільги з податку на прибуток, що спрямовується на розвиток виробництва, сума податку на прибуток в цілому не збільшиться.

3. Удосконалення системи формування прибутку. Зростанню фінансування інвестицій в галузях економіки перешкоджає існуюча в Україні нераціональна структура формування прибутку. Його основна частина формується і накопичується у фінансових установ, при чому він використовується на цілі, в основному не пов'язані з інвестиціями в реальний сектор економіки.

4. Більшість вітчизняних підприємств не спроможні ефективно використовувати інвестиції через відсутність перспективних проектів їх інвестиційного розвитку і недостатності кваліфікованого персоналу. В цьому напрямі доцільно було б на загальнодержавному рівні створити банк інвестиційних проектів, а також систему проведення загальнодержавних і міжнародних виставок інвестиційних проектів, пропонує для реалізації приватним інвесторам.

5. Окремим джерелом інвестування виступають ресурси вітчизняної банківської системи, однак скромні можливості вітчизняних кредитних організацій на даний час недовикористовуються в цілях розвитку реального сектора. Для активізації трансформації вільних банківських коштів в інвестиції в реальний сектор необхідно опрацювати механізм захисту прав інвесторів, договірно-правову частину інвестиційних відносин, форми страхування інвестицій тощо. У свою чергу, розширення кредитування промислових підприємств має бути націлене на реструктуризацію та модернізацію виробництва. Однак це буде визначатися багатьма факторами, одним з яких є сприятливе інвестиційне середовище.

Крім того, високий рівень економічної безпеки в інвестиційній сфері, має бути доповнений організаційним механізмом взаємодії інституційних учасників інвестиційної діяльності, ефективна дія якого можлива за умов дотримання правил ринку, що передбачає за їх порушення перегляд домовленостей та формування інших моделей поведінки.

Таким чином, державна інвестиційна політика має включати заходи регулювання інвестиційного ринку, що сприяють підвищенню рівня економічної безпеки країни на основі підвищення рівня інвестиційного клімату, регулювання умов інвестиційної діяльності через забезпечення взаємодії між учасниками ринку, визначення місця і ролі суб'єктів інвестиційної діяльності як суб'єктів права, власності та учасників ринку.

Отже, дослідження інвестиційної політики на галузевому рівні відображає, що в даний час механізми її розробки та реалізації далекі від

досконалості. Існуюча практика розподілу інвестицій не завжди призводить до їх ефективного використання, в основному відбувається нерациональне використання фінансових ресурсів.

Гарантуванню економічної безпеки підприємств має сприяти інвестиційна політика, яка дозволяє сформувати належну систему забезпечення інвестиційними ресурсами та слугуватиме постійному оновленню основного капіталу. Можна стверджувати, що в короткостроковій перспективі найбільш оптимальним шляхом забезпечення фінансування інвестицій є підвищення прибутковості підприємств, насамперед, за рахунок задіювання механізмів санації та банкрутства, зміни форми власності, стимулювання зростання обсягів виробництва, введення податкових і митних пільг.

Державна політика в цьому напрямі має також зосереджуватись на трансформації вільних банківських коштів в інвестиції в реальний сектор, що вимагає доопрацювання механізму захисту прав інвесторів, договірно-правової частини інвестиційних відносин, форм страхування інвестицій тощо.

При цьому основними об'єктами державної підтримки мають стати три групи підприємств:

- 1) підприємства, що мають стратегічно важливе значення для вітчизняної економіки;
- 2) підприємства, що володіють високим науково-технічним потенціалом;
- 3) підприємства, які створюють робочі місця і знижують напруженість на ринку праці.

2.3. Інвестиційне забезпечення туристичної галузі України

Сучасна туристична індустрія є однією з провідних і найбільш динамічних галузей світового господарства, джерелом стабільних валютних надходжень, фактором, що сприяє підвищенню рівня зайнятості, зростанню престижу країни та розбудові її соціально-економічної інфраструктури.

Успішна інтеграція України в європейський туристичний простір вимагає дотримання міжнародних норм і стандартів якості туристичних послуг, будівництва й обладнання доріг та інших об'єктів туристичної інфраструктури. Успішна реалізація таких завдань значною мірою залежить від інтенсивності інвестиційних рішень на рівні окремих підприємств, галузей, регіонів.

Враховуючи те, що саме інвестиційний клімат в цілому та інвестиційна привабливість окремих видів туристичної діяльності та туристичних районів впливають на темпи структурних зрушень в економіці країни, актуальною є оцінка інвестиційного забезпечення.

Розвитку туризму в Україні сприяють зручне географічне положення, помірний клімат, специфічне утворення природно-рекреаційних ресурсів в природних умовах, багата культурно-історична спадщина та санаторно-курортна база у більшості регіонів. Проте порівняно низька частка туристичного комплексу у ВВП вказує на неповноту розкриття туристичного потенціалу України (рис. 2.3).

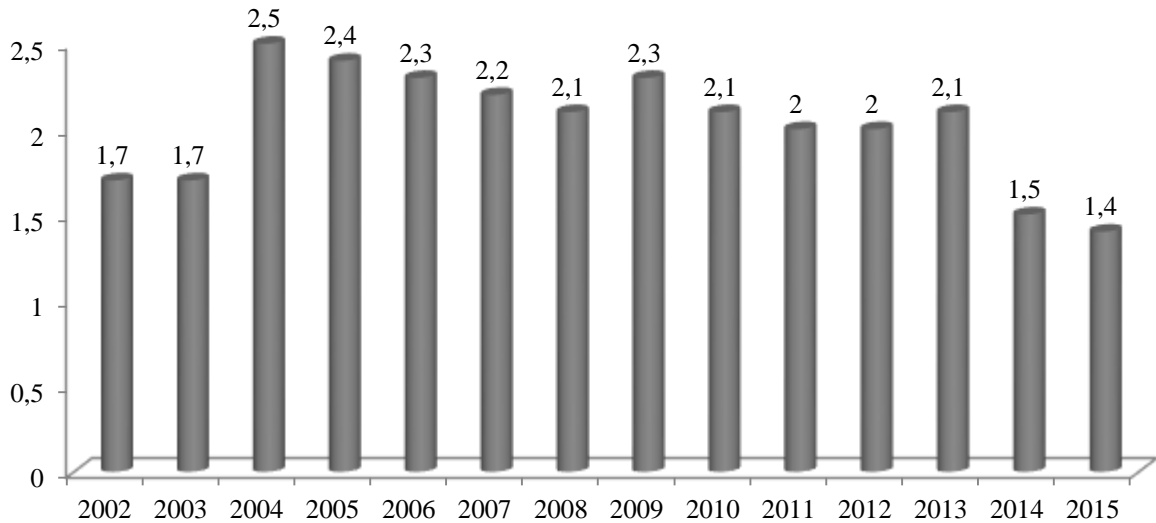


Рис. 2.3. Частка прямих надходжень від туристичного комплексу до ВВП України у 2002-2015 рр., %

Розвиток туризму в Україні істотно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку та є одним з найперспективніших напрямів структурної перебудови економіки. Актуальними завданнями туристичної галузі є створення оптимальних нормативно-правових засад розвитку привабливого інвестиційного клімату, здатного збільшити обсяги капіталовкладень у туристичний та курортно-рекреаційний комплекс і його інфраструктуру. Аналіз туристичних потоків свідчить про динамічний розвиток туристичного бізнесу в Україні (рис. 2.4).

Динаміка потоку виїзного туризму в Україні свідчить про зростання туристичної мобільності українців та збільшенні їх фінансових можливостей. За метою подорожі розподіл туристів має такий вигляд: найбільшу питому вагу мають туристи, що подорожують з метою відпочинку (82,7%), 8,8% туристів подорожують з метою лікування, 5% – з метою бізнесу або навчання (рис. 2.5). Найменша частка припадає на спеціалізований туризм – 0,2%. Дана структура свідчить про перевагу туризму з метою відпочинку, відновлення людських сил, дозвілля.



Рис. 2.4. Динаміка туристичних потоків в Україні у 2003–2015 рр.

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

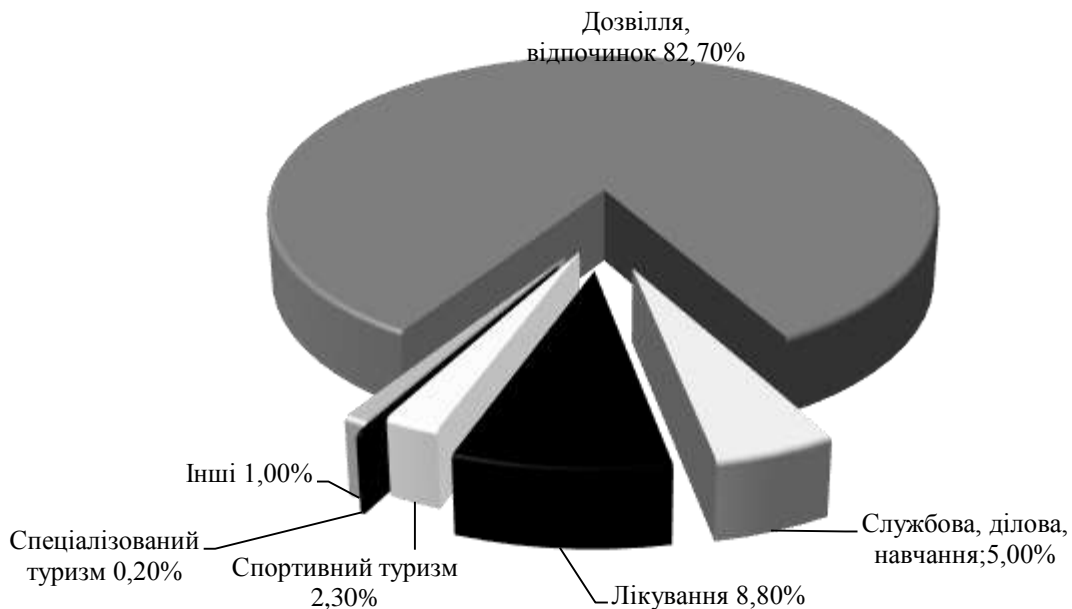


Рис. 2.5. Розподіл туристів в Україні за метою відвідування

Туристичні потоки в Україні показують зростання розмірів в'їзного туризму, що у комплексі із наявністю тенденції до зростання внутрішніх туристичних потоків щорічно, свідчить про підвищення конкурентоспроможності України у міжнародному туристичному комплексі. Покращення умов розвитку та підвищення прибутковості туристичної діяльності сприяє надходженню інвестицій в галузь і подальшому нарощуванню індексу конкурентоспроможності туризму.

Інвестування в туризмі – це розміщення капіталу інвесторів в туристичному бізнесі з метою отримання прибутку [26, с. 216].

Фінансове забезпечення спрямовується на відтворення ресурсно-майнового потенціалу туристичної діяльності за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, кредитування, бюджетного фінансування, оренди, інвестування, страхування, що дозволяють проводити туристичну діяльність та отримувати соціальний та економічний ефект від її здійснення. Інвестиційне забезпечення – це сукупність умов, ресурсів і заходів, необхідних для здійснення інвестиційного процесу.

З метою формування належного фінансового забезпечення туристичної діяльності та подальшого регулювання економічно-правових відносин, пов'язаних із володінням та використанням туристичних ресурсів, необхідна їх економічна оцінка.

Оцінка інвестиційного забезпечення здійснюється за чотирма основними напрямками (рис. 2.6).



Рис 2.6. Напрями оцінки інвестиційного забезпечення [3, с. 73]

В Україні останнім часом спостерігається поступове збільшення інвестицій в туризм, але їх обсяги залишаються недостатніми для ефективної і повноцінної діяльності галузі. За даними Державної служби статистики у 2015 році капітальні інвестиції склали 273116,4 млн грн, що перевищує рівень 2010 року на 92540 млн грн. Обсяги інвестицій зросли майже в усіх регіонах. За обсягами залучених інвестицій серед регіонів перше місце утримує місто Київ – 80216,8 млн грн; серед областей Дніпропетровська – 24330,6 млн грн., Київська – 22936,1 млн грн, Львівська – 11845,4 млн грн, Харківська – 10520,5 млн грн, Одеська – 8408,7 млн грн [15].

Важливе місце в системі фінансово-економічного регулювання посідають іноземні інвестиції. Для підвищення інвестиційного інтересу з боку іноземного інвестора необхідним фактором є стабільність економічної, політичної та соціальної ситуації в країні та регіонах, відсутність яких спостерігається в Україні і перешкоджає залученню іноземних інвестицій (рис. 2.7).

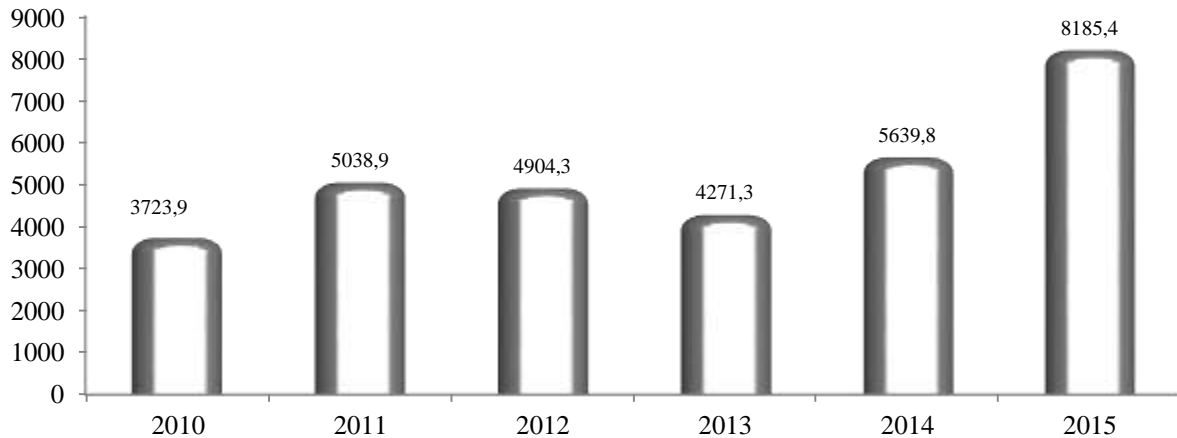


Рис. 2.7. Динаміка іноземних інвестицій в національну економіку України у 2010-2015 рр., млн грн

Здебільшого іноземні інвестиції в Україні мають короткостроковий характер і розраховані на швидке обертання у сфері торгівлі та послуг. Серед іноземних інвесторів переважають дрібні фірми, фізичні особи.

Необхідно зауважити, що інвестиційні кошти вкладаються в лише найперспективніші та найбільш рентабельні об'єкти та регіони. Більшість регіонів потребують фінансування але є недостатньо привабливими для інвесторів. Тому необхідною умовою залучення інвесторів є створення розгалуженої системи інформаційного супроводження діяльності галузі, формування інформаційної бази інвестиційних проєктів. Потребує вдосконалення механізм бюджетного фінансування сфери туризму і курортів. За умови недостатньої фінансової стабільності туристичних та санаторно-курортних підприємств розподіл інвестиційних витрат, на наш погляд, є стримуючим фактором розвитку туристичного комплексу України.

Для того щоб інвестиційний процес був фактором розвитку туристичного підприємства, мають враховуватись наступні критерії:

- необхідність визначення граничної ефективності капіталовкладень: розрахунок оптимального обсягу інвестицій в конкретне туристичне підприємство з метою дотримання позитивного балансу при здійсненні наступних часток капіталу;

- необхідність розрахунку прогнозного значення ризикованості інвестицій на етапі до початку інвестиційного проєкту та під час його реалізації для своєчасного припинення неефективних інвестицій;

- використання натуральних та вартісних оцінок ефективності капіталовкладень;

- облік втрат, непрямо пов'язаних з процесом інвестування: підготовка та перепідготовка кадрів, набуття досвіду на новому ринку, встановлення нових ділових контактів тощо;

– облік втрат, прямо пов'язаних з процесом інвестування, втрати, які можуть виникнути через зв'язки туристичного підприємства з іншими галузями, об'єктами, проектами.

– визначення співвідношення: ціна попиту на послугу чи товар – результат інвестицій – собівартість: ціна попиту має бути більшою за собівартість протягом всього терміну окупності інвестицій;

– оцінка економічної ефективності, термінів окупності та інфляційних процесів з врахуванням фактору часу.

Таким чином, очевидно є необхідність залучення інвесторів до процесу розвитку туристичної галузі. Але існує низка проблем, які стримують залучення інвестиційного капіталу в туристичну сферу з метою створення конкурентоздатного на світовому ринку національного туристичного продукту. Зокрема:

– необхідність створення цілісної системи державного управління з питань туризму в регіонах з високим туристичним потенціалом;

– недостатній юридичний рівень нормативно-правової бази розвитку туристичного бізнесу та її неузгодженість з нормами міжнародного права;

– інертність зростання обсягів вкладень в розвиток матеріальної бази туристичного комплексу країни;

– недосконалий інвестиційний клімат.

Потреба туристичної галузі в інвестиціях вимагає продуманої стратегії інвестиційної діяльності, яка повинна спрямовуватись на створення сприятливого інвестиційного клімату за допомогою комплексного використання інструментів інвестиційної політики та об'єднання інтересів держави та приватних інвесторів.

2.4. Земельні відносини в аграрному секторі економіки: проблеми розвитку та їх фінансове забезпечення

Однією з актуальних проблем сучасного вітчизняного землекористування є питання запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення та подальшого розвитку земельних відносин в галузі. Варто відзначити, що зазначені природні ресурси в багатьох країнах з розвинутою економікою вільно купуються та продаються. В Україні ж поки-що селянин-землевласник має низький рівень доходів і не убезпечений достатньою державною підтримкою як виробник сільськогосподарської продукції, тому вільний від обмежень ринок землі сільськогосподарського призначення може призвести до масового скуповування української землі за безцінь.

Основною метою державної політики є гарантування продовольчої безпеки, утвердження пріоритетного розвитку агропромислового виробництва, забезпечення соціальної спрямованості аграрного власника в агросфері, формування сучасного конкурентоспроможного виробництва з

виходом на світовий продовольчий ринок та охорона навколишнього природного середовища, збереження і раціональне використання природних ресурсів [22, с. 3].

Світовий і набутий вітчизняний досвід показує, що будь-яка реформа може забезпечити позитивний результат лише за умови якщо вона:

- здійснюється на добровільній основі. Демократичним шляхом, за участю і в інтересах селян;
- має державну, правову, фінансову, матеріально-технічну, політичну, організаційну і морально-етичну підтримку;
- здійснюється за принципом соціальної справедливості та наявності сприятливого психологічного клімату;
- проводиться одночасно із соціальними перетвореннями на селі;
- здійснюється спеціальними органами - комітетами, комісіями, робочими групами тощо;
- надає селянам упевненості в стабільності аграрної політики держави, а також законодавчої бази [29, с. 56].

Необхідність вдосконалення земельних відносин в країні зумовлено зміною структури земельного фонду (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Земельний фонд України та його зміни з 1990 року [10, с. 5]

Види основних земельних угідь	Площа земель на 01.11.1990 р.		Площа земель на 01.01.2015 р.		Зміни на період 1990-2015 рр. (+;-)
	Усього, тис. га	% до загальної площі	Усього, тис. га	% до загальної площі	
1	2	3	4	5	6
Землі сільськогосподарського призначення	43634,5	72,3	42731,5	70,8	-903,0
<i>у т. ч. сільськогосподарські угіддя</i>	420303	69,6	41511,7	68,8	-518,6
<i>з них: рілля</i>	33570,8	55,6	32531,1	53,9	-1039,7
<i>багаторічні насадження</i>	1058,0	1,8	892,9	1,5	-165,1
<i>природні кормові угіддя</i>	7396,5	12,3	7848,3	13,0	451,8
<i>перелоги</i>	5,0	0,01	239,4	0,4	234,4
інші сільськогосподарські землі	1604,2	2,7	1219,8	2,0	-384,4
Ліси та інші лісовкриті площі	10221,5	17,0	10630,3	17,6	408,8
Забудовані землі	566,6	0,9	2550,4	4,2	1983,8

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6
Відкриті заболочені землі	916,1	1,5	982,6	1,6	66,5
Сухі відкриті землі з особливим рослинним покривом	32,1	0,1	17,9	0,0	-14,2
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом (кам'янисті місця, піски, яри, інші)	1492,7	2,5	1015,8	1,7	-476,9
Води (території, покриті поверхневими водами,)	2435,1	4,0	2426,4	4,0	-8,7
Інші землі	1056,4	1,7	–	–	
Разом (територія)	60355,0	100	60354,9	100	-0,1

В результаті проведення земельної реформи в Україні сформовані принципово нові земельні відносини, в основі яких лежить приватна власність на землю, її оренда, спадкування, дарування, міна тощо.

Практично в кожному регіоні є зразки вмілого господарювання в нових ринкових умовах.

Так, на Вінниччині, порівняно з іншими регіонами, найбільше власників земельних паїв – 506 тис. осіб. З них 117 тисяч передали свої частки в оренду. Причому 60 відсотків власників – пенсіонери. Середній розмір паю в області – 2,5 гектара. Орендарі сплачують за один пай приблизно 600 гривень на рік, здебільшого в натуральному вигляді, тобто сільськогосподарською продукцією.

Окреме питання – ціна землі. Станом на 1 січня 2015 р. нормативна грошова оцінка одного гектара орних земель становить 25770 грн, багаторічних насаджень – 49404, сіножатей 6117, пасовищ – 4732 грн. Середньозважений показник по сільськогосподарських угіддях – 22735 грн/га. Починаючи з 2000 р. грошова оцінка земельних ділянок станом на 1 січня щороку уточнюється на коефіцієнт індексації, порядок проведення якої затверджується Кабінетом Міністрів України. За даними Держгеокадастру України, на 1 січня 2015 року нормативну грошову оцінку проіндексовано на коефіцієнт 1,249. З 1995 року кумулятивне значення коефіцієнта індексації становить 3,997 [10, с. 32]. Її нормативно-грошова оцінка не змінювалась 20 років і була явно занижена. Наша земля у найкращих областях України аж ніяк не може коштувати від 8 до 18 тисяч гривень за гектар. В той час як у Польщі вартість одного гектара 5 тисяч доларів, а у Франції середня ціна 7,5 тисяч євро, і це за землю, в яку для того, щоб отримати порівняльний з українською землею урожай, потрібно вкласти в 50-70 разів більше коштів. Тому вартість української

землі необхідно збільшувати принаймні вдвічі. Хоча Уряд прийняв постанову, за якою збільшив нормативну грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення. Тепер нормативно-грошова оцінка гектара ріллі стала дорожчою у 1,7 рази. В основі цих розрахунків - рентний дохід від виробництва зернових. Він фактично зріс за цей час в середньому на 70%, тож і вивели цифру 1,7. Проте розрахунок даного коефіцієнта викликає сумнів, бо в нашій країні не однакові ґрунти, кліматичні зони, різна врожайність та спеціалізація, а ми тепер той же коефіцієнт множитимемо на різні за якістю землі. Крім того за оцінками вчених понад 40% українських сільгоспземель піддано деградації. Ґрунти втрачають гумус та поживні елементи, переущільнюються, еродують. За століття вміст гумусу зменшився з 13-14 до 3-4 відсотків [33, с. 16]. А це також впливає на нормативно-грошову оцінку землі.

Нині сільгоспугіддя України щороку втрачають близько 600 млн тонн ґрунту та 16 млрд м³ поверхневої води, котрої вистачило б для формування 16 млн тонн зерна. Площа деградованих ґрунтів з року в рік збільшується на 80 тис. га. Майже кожний третій гектар (30,7%) – еродований. Землі, що зазнали руйнівної дії води та вітру у Луганській, Донецькій, Кіровоградській і Чернівецькій областях становить 50-65% орних площ. У степовій зоні дві третини землі мають знижену родючість. Кожний четвертий гектар-кислий, а в зонах Лісостепу і Полісся – майже кожний другий (49,7-47,4%). Особливо великі площі (52,1-65,0%) кислих ґрунтів у Вінницькій, Черкаській, Тернопільській і Хмельницькій областях.

Протягом останніх років українська земля використовується з повним ігноруванням фізичного закону повернення взятих поживних речовин.

Це призвело до нестабільності землеробства, зниження ефективності сільського господарства, особливо в роки, коли все частіше трапляються природні катаклізми. Втрата врожаю на слабкозмитих ґрунтах становить 20%, середньозмитих – 40%, сильнозмитих – 60%. Щорічні сумарні збитки держави виливаються в суму 12,76 млрд грн, а втрати чистого прибутку – 7,4 млрд грн [24, с. 1].

Однак, незважаючи на незадовільний екологічний стан земель, відбувається скорочення фінансування протиерозійних та ґрунтоохоронних заходів. Протягом 2009-2014 рр. обсяг коштів державного бюджету на виконання робіт з охорони земель, порівняно з попередніми роками, скоротився майже у 20 разів. За 2011 р. державним бюджетом України на здійснення заходів з охорони земель передбачено 1404,6 тис. грн., з яких 99,3 тис. грн. використано на здійснення рекультивациі 0,6 га порушених земель Сакського району АР Крим та 1304,5 тис. грн на погашення кредиторської заборгованості за минулі роки. На 2012-2014 рр. виділення коштів на проведення робіт із збереження та відтворення земель, забезпечення їх раціонального використання у

державному бюджеті не передбачалося, що практично унеможливило здійснення необхідних заходів [10, с.16].

До негативних екологічних проявів слід віднести і масове нехтування сільськогосподарськими товаровиробниками науково обґрунтованих сівозмін та поширення монокультури. Так, частка соняшнику в структурі посівних площ корпоративного сектору досягла 20,6%, фермерських господарств – 26,5%. Оскільки допустимі нормативи періодичності вирощування соняшнику на одному і тому ж полі становлять не менше ніж сім років, частка цієї культури у структурі посівних площ не повинна перевищувати 15%.

Поки-що із-за відсутності цивілізованого ринку землі село відчуває гостру нестачу інвестицій, яка пов'язана з тотальним недокредитуванням аграрної галузі. Кредитні організації не бажають надавати сільським товаровиробникам кредити по причині великих ризиків, а також із-за відсутності механізму управління земельними ділянками, у випадку, коли позичальник коштів не в змозі повернути позику. В цих умовах українським банкам вигідніше грати на фондовому ринку США, а в сучасних умовах – на курсовій різниці гривні, ніж вкладати в реальний сектор економіки. Проте за підрахунками вчених завдяки заставі права оренди сільгоспвиробники зможуть одержувати близько 100 млрд гривень кредитних ресурсів на рік.

Кожна країна відпрацьовує довготермінову стратегію розвитку земельних відносин, враховуючи економічні, політичні і соціальні особливості та фінансові можливості.

В Китаї земля залишається в державній власності. Передача її в приватні руки, за думкою китайських вчених, означало б створення дрібних сільськогосподарських структур, що обмежувало б використання сільгоспмашин, стримувало б розвиток виробничих сил. Через це колективна власність на землю розглядається як основний принцип нової економічної системи, яка створює умови для розвитку і підйому добробуту народу, впливає на ефективне ведення господарської діяльності.

Завдячуючи цим реформам, за останні 30 років Китай збільшив виробництво ВВП на душу населення більш ніж в чотири рази, м'яса – з 19,2 млн т в 1986 році до 63,4 млн т в 2001 році. Споживання м'яса, риби та морепродуктів з 1970 по 2003 рік збільшилось більш ніж в п'ять разів, молочних – біля семи, овочів – більше п'яти, фруктів – більш ніж в десять разів.

В 1978 році Ден Сяо Пін проголосив три принципи, три теоретичних положення, по яким повинна проходити реформа:

- не заважати розвитку виробничих сил;
- план не еквівалентний соціалізму, як і ринок – капіталізму, тому що і в першому, і в другому випадку існує і план, і ринок;
- не завантажувати свідомість людей і сприяти росту їх добробуту.

Китайські економісти план і ринок не пов'язують з тією чи іншою системою. Вони рахують, що ці категорії є лише формою і методом управління економікою, план і ринок ніколи не існували в чистому вигляді, а їх співвідношення змінювались в різні періоди і в різних країнах. Історія людства – це, перш за все, історія розвитку товарного господарства від простого до сучасного. З поглибленням китайських реформ змінювались відношення до цих економічних категорій. Спочатку план був основою соціалістичної системи, а ринок виступав в якості додатку, а потім почався пошук оптимального поєднання плану та ринку. Сьогодні план та ринок як два колеса на осі китайської моделі економічного розвитку, які забезпечують високі темпи розвитку виробництва [12, с. 146].

За висновками експертів, Україна за наявності родючих земель – одна із найбагатших країн світу. Майже 70% території займають сільськогосподарські угіддя, але на них припадає лише 17,4% кадастрової експертної оцінки, а на землі населених пунктів – 4,2% за площею – 70,3% за вартістю [6, с. 80]. Це означає, що землі, які використовуються під забудови, потреби промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, набагато дорожчі сільськогосподарських угідь. У реальній практиці це зовсім не так, адже у 2008 році лише переуступка корпоративних прав на право оренди землі для окремих бізнесових структур у деяких областях обійшлась від 600 до 1000 дол. США за 1 га [8, с. 30].

Тіньові оборудки із сільськогосподарськими угіддями сприяють корупції, створюючи процес капіталізації прибутків, уповільнюючи нагромадження капіталу в галузі аграрного виробництва. За таких умов земельний ресурс не використовується як фактор виробництва на рівні з працею і капіталом. В результаті аграрний сектор і сільське населення з об'єднаного виробничого капіталу (з вартістю сільгоспугідь) мають норму прибутку 0,6%, а інші сектори економіки – 4,5%. Частка доданої вартості аграрного сектору становить лише 8,7% у доданій вартості по економіці країни. Для забезпечення норми прибутку в 4,5% аграрний капітал має становити понад 820 млрд грн. Це дасть змогу задовольнити первинні потреби селян і забезпечити приріст виробничого капіталу для функціонування галузі в режимі простого відтворення. Одержати додану вартість, достатньо для розширеного відтворення та забезпечення сталого розвитку сільських територій, можна при нормі прибутку на рівні 7% та аграрному капіталі в сумі 1278 млрд грн [23, с. 31-32].

Другою причиною розвитку ринку землі є брак фінансових ресурсів для розвитку аграрної галузі. За підрахунками вчених, для того щоб АПК став на шлях інноваційного розвитку, він щороку має одержувати не менше 100 млрд грн кредитних ресурсів. Проте в найсприятливіший для аграріїв 2008 рік вони змогли позичити в банках лише 21 млрд грн, а в 2011 році – лише 7 млрд грн. Унаслідок цього більшість господарств вимушені користуватися застарілою технікою, кожен гектар ріллі

недоодержує мінеральних та органічних добрив, засобів захисту тощо понад 2 тисячі гривень. Через це, урожайність зернових в Україні у 2-2,5 рази, а продуктивність тваринництва удвічі нижчі, ніж у країнах ЄС.

Розвиток іпотечних відносин в сільському господарстві в сучасних умовах набуває великого значення у зв'язку з необхідністю залучення додаткових інвестицій в агропромисловий комплекс з метою відродження сільськогосподарських підприємств різних форм власності. Низька якість іпотечного забезпечення обмежує доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів і підвищує кредитні ризики банків. У зв'язку з цим становлення земельного ринку є, на наш погляд, першочерговою задачею, вирішення якої дозволить запустити в дію механізм іпотечного кредитування в сільському господарстві, де в якості іпотеки будуть сільськогосподарські угіддя, що буде сприяти залученню інвестиційних кредитів.

Використання іпотечних механізмів дозволяє суб'єктам господарювання:

- отримати кредит для купівлі земельної ділянки і розпочати власну справу, використовуючи її;
- розширити існуюче господарство за рахунок покупки нової нерухомості, в тому числі нових земельних ділянок, будівель споруд;
- поновити оборотний капітал.

Державна політика в галузі земельних відносин повинна передбачати жорсткий контроль за ефективним використанням земельних ресурсів, особливо земель сільськогосподарського призначення. Земля – національне багатство, і вона повинна належати, в першу чергу, тим хто на ній працює. Саме вони є головними законодавцями в питаннях продажу землі, щоб не допустити її розбазарювання.

Для подальшого розвитку земельної реформи та удосконалення земельних відносин необхідно:

- провести державну інвентаризацію земель;
- завершити розробку механізму включення вартості землі в економічний оборот і його правового забезпечення;
- сформуванню нову й удосконалити існуючу законодавчу базу з питань розвитку земельних відносин та ефективного використання земель сільськогосподарського призначення;
- розробити правові й соціально-економічні механізми ефективної реалізації прав власності на землі сільськогосподарського призначення;
- удосконалити орендні земельні відносини в сільському господарстві шляхом формування конкурентного середовища серед орендарів землі, усебічного захисту і гарантування прав селян-орендодавців;
- розробити нову методику нормативної грошової оцінки земель на

сучасній нормативній основі;

- запровадити економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель сільськогосподарського призначення;
- розробити цільову програму відтворення родючості ґрунтів;
- забезпечити підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення та відтворення їх родючості на основі запровадження органічного виробництва;
- впровадити системи екологічнобезпечних технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- розширити застосування ґрунтозахисних технологій обробітку ґрунту, адаптованих до зональних особливостей;
- удосконалити порядок і системи ведення державного земельного кадастру і моніторингу земель, організувати забезпечення землевласників та землекористувачів інформацією про якість ґрунтів [29, с. 59-60].

Як показали результати проведеного дослідження, ринок земель сільськогосподарського призначення – питання найближчої перспективи. Поряд з цим, для запровадження цивілізованого ринку сільськогосподарських угідь державі необхідно вирішити цілий ряд проблем, пов'язаних з правовим забезпеченням зазначеного сегменту ринку та фінансовим забезпеченням його запровадження і фінансування. Саме цьому, на нашу думку, слід присвятити подальші наукові пошуки в цій сфері економічних досліджень.

2.5. Сутнісна характеристика страхового ринку та особливості його становлення і розвитку в Україні

Ринкову модель економіки держави важко уявити розгалуженої фінансово-стійкої системи страхування. У світовій практиці страхування є одним з найважливіших економічних інститутів по компенсації та зменшенню втрат від подій, виникнення яких носить випадковий характер.

Сучасні технічний прогрес, екологічні і соціальні проблеми примножують ризики, яким піддаються суб'єкти економічних відносин у процесі своєї діяльності. При цьому держава практично перестала бути гарантом усунення наслідків різних надзвичайних подій, катастроф тощо. Брак коштів для ліквідації наслідків таких подій у більшості вітчизняних підприємств і громадян зумовлює необхідність використання способу солідарного замкнутого розподілу збитку. Реалізовується така форма страхового захисту майнових інтересів зацікавленими учасниками за допомогою спеціалізованого грошового фонду, утвореного за рахунок страхових внесків.

З огляду на значущість страхування у соціально-економічному розвитку держави, забезпеченні життєдіяльності людини і притаманні

йому специфічні риси особливого значення набуває чітке й однозначне визначення сутності і специфічних особливостей страхового ринку.

Страховий ринок розглядається в економічній літературі як об'єктивна економічна закономірність, система суспільних, економічних, фінансово-економічних чи грошових відносин, особлива соціально-економічна структура, економічне середовище функціонування страховиків, економічний простір, сукупність страхових компаній, форма взаємозв'язку між учасниками страхових правовідносин, частина фінансового ринку, окрема сфера послуг, форма функціонування сукупного страхового фонду.

Наведені точки зору свідчать про наявність суперечливих думок стосовно сутнісного визначення страхового ринку. Напевно, кожна з позицій заслуговує на увагу. Проте ми схилиємося до думки Фурмана В. М., що страховий ринок – це система стійких економічних відносин між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), посередниками і продавцями, пов'язаних з формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестраховування, що матеріалізуються у страхових, перестраховувальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи в міжнародному масштабі [30, с. 127–128].

Обов'язковим умовами функціонування страхового ринку є наявність:

- об'єктів страхування, що мають споживчу вартість;
- потреби у страхових продуктах, послугах;
- суб'єктів страхових відносин – страхувальників, страховиків та інших суб'єктів, що здатні задовольнити зазначені потреби або їх споживати;
- можливість прийняття рішення про участь у страховій угоді [1, с. 97].

Одним з головних професійних учасників страхового ринку є страховики (страхові компанії, страхові організації, страхові товариства), єдиного погляду стосовно сутності та специфіки діяльності яких ще не сформовано.

Так, чинний Закон України «Про страхування» [20] не дає сутнісного визначення страхової компанії (страховика), а лише встановлює організаційно правові вимоги до його створення та діяльності. Зокрема, статтею 2 зазначеного Закону страховиками визнаються «фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України «Про господарські товариства» [18], з урахуванням того, що учасників кожної з таких фінансових установ повинно бути не менше трьох, та інших особливостей, передбачених цим Законом, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності».

Окремі вчені-економісти, зокрема В. В. Шахов, визначають страхову компанію як «історично визначену суспільну форму функціонування страхового фонду, яка здійснює укладання договорів страхування та їх обслуговування» [31, с. 49]. Основними ознаками страхової компанії визнаються, на думку науковця, техніко-економічна єдність та відокремленість ресурсів.

Автори фундаментального підручника зі страхування характеризують страхову компанію лише через призму юридичних ознак, зазначаючи, що це «юридично оформлена одиниця підприємницької діяльності, яка бере на себе зобов'язання страховика і має на це відповідну ліцензію» [27, с. 82]. При цьому пояснюється, що використання терміну «компанія» пов'язане з поширенням «міжнародної ринкової термінології у нашій країні». Але, полемізуючи з авторами цього тлумачення, слід зазначити, що термін «компанія» в Україні не є легітимним, оскільки він не передбачений жодним діючим нормативним документом, що встановлює організаційно-правовий статус суб'єкта господарювання.

У ринковій економіці страхування здійснюється на комерційних засадах (за винятком державного соціального страхування), і є важливим напрямом підприємницької діяльності. Так, страхові компанії шляхом реалізації страхових послуг, з одного боку, забезпечують соціальний ефект у суспільстві – страховий захист добробуту людства, з другого – ведуть комерційну діяльність, що дає прибуток. Мобілізуючи значні фінансові ресурси через продаж страхових полісів, страхові компанії є головними постачальниками довгострокових капіталів на фінансовий ринок, що, у свою чергу, надає можливості компаніям одержати додаткові прибутки. Крім цього, страховики відіграють велику роль у стимулюванні господарської активності учасників ринкового середовища, надаючи усім категоріям економічних суб'єктів страхові послуги, пов'язані з відшкодуванням завданих збитків унаслідок нещасних випадків, стихійних лих та інших страхових випадків.

Зважаючи на це, деякі автори розглядають страхові компанії як «основні фінансові інститути, що створюються з метою одержання прибутку та використання його в інтересах засновників за рахунок розміщення страхових резервів і надання послуг з страхування, перестрахування та страхового посередництва (в якості агента) підприємствам, організаціям і установам різних форм власності, а також фізичним особам» [5].

Орієнтація на отримання комерційного результату – прибутку, на думку окремих дослідників, є характерною ознакою саме страхових компаній, що відрізняє їх від товариств взаємного страхування, для яких отримання прибутку не є першочерговим завданням [27, с. 82].

Виділяють чотири форми організації страхових компаній:

1. Акціонерна форма. Капітал акціонерної страхової компанії формується шляхом випуску акцій, які розміщуються серед юридичних та фізичних осіб на загальних підставах. Щодо цього, організація страхової справи практично не відрізняється від акціонерних форм організації бізнесу в інших галузях економіки.

2. На «взаємній основі». У цьому випадку компанія формує свій капітал за рахунок страхових внесків індивідуальних страхувальників. Купуючи страховий поліс, вони стають власниками компанії і одержують право не тільки на страхове відшкодування, але і на частину прибутку страхової компанії.

3. Взаємний обмін. Компанія створюється на кооперативних засадах. Учасники обмінюються страховими ризиками, страхуючи самих себе, і не продають страхові поліси на сторону.

4. Система «Ллойд». Вона складається із синдикатів, до яких входять на пайових основах страхові компанії та брокерські страхові фірми. Відповідальність за страховими ризиками розподіляється серед членів синдикату або між усіма учасниками системи.

Для вітчизняного страхового ринку на сучасному етапі його розвитку характерно створення об'єднань страховиків, зокрема, таких:

- спілки, асоціації та інші об'єднання – для захисту інтересів своїх членів та здійснення спільних програм;

- групи – з метою здійснення єдиної стратегії розвитку страхування та проведення єдиної страхової, фінансової та інвестиційної політики;

- бюро – для координації діяльності компаній при здійсненні відповідних видів страхування;

- пули – для спільного страхування певних видів ризиків.

Пасивні операції страхових компаній формуються в основному за рахунок страхових внесків від юридичних та фізичних осіб, розмір яких обчислюється на основі страхових тарифів чи ставок, а також доходу від інвестицій. Частка інших статей пасиву – незначна.

До активних операцій страхових компаній відносяться операції з інвестування залучених у формі страхових внесків коштів та власного капіталу в акції, облігації приватних корпорацій, у державні боргові зобов'язання, а також у довгострокові позики під заставу нерухомості.

Страховальниками визнаються юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали зі страховиками договори страхування або є страховальниками відповідно до законодавства України [20].

Страховальники можуть укладати із страховиками договори про страхування третіх осіб (застрахованих осіб) лише за їх згодою, крім випадків, передбачених чинним законодавством. Застраховані особи можуть набувати прав і обов'язків страховальника згідно з договором страхування.

Розвиток ринкових відносин спричиняє зростання кількості страховиків та страхувальників, призводить до збільшення кількості страхових ризиків, ускладнює механізм взаємовідносин між страховиком та страхувальником, об'єктивно призводить до зростання потреби у посередниках. На страховому ринку функції посередників виконують страхові агенти та страхові брокери.

Страхові агенти, що працюють на певну страхову компанію чи групу компаній, є самостійними, часто не входять до штатного розпису страхової компанії та працюють на основі трудової угоди, що детально регламентує їх трудову діяльність. Через це, що стосується організації їхньої роботи, то вони здебільшого є вільними та отримують за свою діяльність комісійну винагороду. Правовою базою для цього слугує представницька чи агентська угода між самостійними юридичними особами. Страховими агентами як суб'єктами страхового ринку можуть бути і фізичні особи. Агент діє від імені та за дорученням страховика.

Страховими брокерами в Україні, як і в інших країнах, можуть бути фізичні або юридичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку суб'єктами підприємницької діяльності і діють на страховому ринку від свого імені на підставі доручень страхувальника або страховика. Тобто страховий брокер виконує ширше коло функцій на страховому ринку, ніж страховий агент. Діяльність його спрямована на задоволення потреби страхувальника у страховому захисті або задоволення потреби страховика у збільшенні обсягу страхових премій, сприяння зростанню кількості страхувальників, саме серед яких і розкладається ризик страховика.

Інфраструктура страхового ринку України включає також аварійних комісарів, актуаріїв, асистентів та інших суб'єктів, без яких унеможлиблюється ефективно його функціонування.

Суб'єкти страхового ринку є самостійними у своїх рішеннях, між ними існує рівноправне партнерство, розвинена система горизонтальних і вертикальних зв'язків. На ринку забезпечується органічний зв'язок між цими суб'єктами шляхом спільного визнання потреби у страхових послугах.

З огляду на важливість і взаємопов'язаність з усіма соціально-економічними процесами страхова діяльність у більшості країн є предметом державного регулювання та нагляду, метою якого є дотримання вимог законодавства про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту прав страхувальників.

Вивчення стану та розвитку страхової галузі здійснюється за допомогою системи показників страхування, що наведено на рис. 2.8.

Становлення страхового ринку в Україні та його розвиток відбувалися у суперважких умовах – висока інфляція, відсутність у суспільстві довіри до фінансових структур, соціальна незахищеність

населення. Процес становлення вітчизняного страхового ринку можна умовно поділити на кілька етапів.

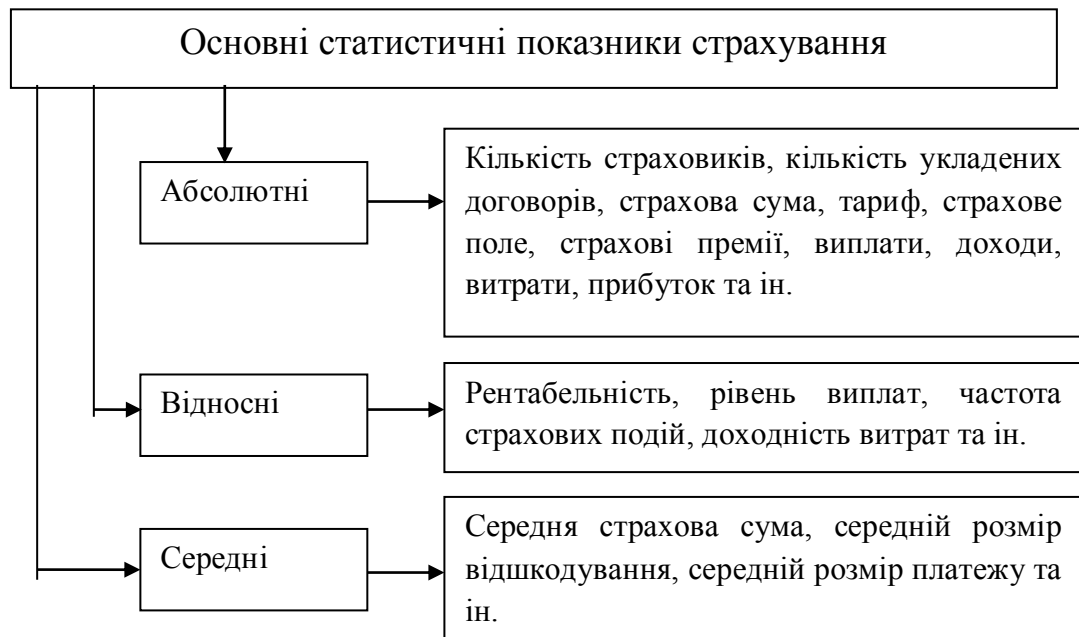


Рис. 2.8. Система показників страхування*

*Джерело: [11, с. 85]

Перший етап (1991–1995 рр.) – це період створення і прийняття перших законодавчих актів із регулювання діяльності на страховому ринку. Для цього періоду характерним є стрімке зростання кількості страхових організацій. Водночас кількісне зростання не перейшло на цьому етапі в якість: не були визначені чіткі напрямки розвитку ринку, не було відповідної методологічної бази та кваліфікованих кадрів. Не проводився ефективний державний нагляд і ліцензування (до 1993 р.) страхової справи. Незважаючи на те, що в 1993 р. було створено державну структуру у сфері регулювання страхового ринку – Укрстрахнагляд, переломного етапу в розвитку ринку не відбулось. Більшість страхових компаній була неплатоспроможною. До 1995 р. багато страховиків працювали за принципом піраміди.

Другий етап (1996–2002 рр.) розпочався після прийняття 07.03.1996 р. Верховною Радою України Закону «Про страхування». Цей закон, а також близько 20 постанов уряду, 11 інструкцій і нормативних актів, прийнятих за цей період, відбивали потреби перехідного періоду від планової до ринкової економіки, безпосередньо визначали умови діяльності у сфері страхування, де домінуючу роль відігравали недержавні страхові компанії. Зросли вимоги до розміру статутного фонду з 5 тис. дол. до 100 тис. дол. Після перереєстрації у 1997 р. кількість страховиків значно зменшилась. У 1997 р. відбулося падіння реальних обсягів надходжень

страхових платежів. Посилилися вимоги Укрстрахнагляду (з 1998-го до кінця 2001 р. Міністерства фінансів України як контрольного органу страховиків) щодо платоспроможності, ліквідності, резервування, структури активів, інвестиційної політики тощо. Страховики, починаючи з 1996 р., зобов'язані були за кожним видом страхування, який вони мали намір здійснювати, розробляти правила страхування та затверджувати їх у контрольному органі. Характерною тенденцією цього етапу було продовження політики обслуговування та встановлення тісніших зв'язків кептивних страховиків і структур, які їх створили.

Слід відзначити, що тривалий період в Україні, особливо на початкових етапах становлення, реалізовувалася політика усіякої підтримки розвитку страхування. Це стосувалося величини мінімального статутного капіталу, зокрема, встановлення невисоких вимог до його розміру при започаткуванні бізнесу. Крім того застосовувався окремий порядок оподаткування доходів від страхової діяльності, надавався вільний доступ до валютних ресурсів для здійснення операцій з перестраховування тощо. Це, з одного боку, надавало значних переваг страхуванню як виду економічної діяльності над іншими сферами, а, з другого боку, сприяло розвитку тіньових схем у цьому секторі [17, с. 4]. Страхування в Україні часто використовувалося як спосіб уникнення оподаткування, нелегального експорту капіталу та асоціювалося з «псевдостраховими» операціями.

Третій етап (2002–2007 рр.) – це період переосмислення напрацьованого та перехід до нових стандартів і підходів у регулюванні та розвитку ринку. Значно посилилась конкуренція, професіоналізм у роботі страховиків. Прийнятий у новій редакції наприкінці 2001 р. Закон України «Про страхування», встановив нові вимоги до статутних фондів страховиків у розмірі не менше 1 млн євро для тих, хто провадить ризикові види страхування, та 1,5 млн євро для страховиків, які здійснюють страхування життя. Цей закон зняв обмеження щодо заснування страхових компаній за участю іноземного капіталу та удосконалив норму щодо заснування одним страховиком іншого. Визначено форми та зміст державного регулювання діяльності страхових організацій, що здійснюватиметься Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг – центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, створення якого передбачено Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. [21].

Впродовж останніх докризових років страховий ринок динамічно розвивався, зростала капіталізація страховиків, невпинно збільшувалась їхня кількість.

Четвертий етап – кризовий і посткризовий період (2008 р. і дотепер). Цей період характеризується уповільненням темпів росту основних показників вітчизняного страхового ринку унаслідок фінансової кризи.

Результати діяльності страховиків вказують на цілковиту залежність ситуації на страховому ринку від рівня ділової активності в країні.

Характерними ознаками сучасного страхового ринку України є нестабільні тенденції його розвитку. Оцінка найважливіших макроекономічних показників страхової галузі засвідчує, що вітчизняний страховий ринок так і не подолав наслідки фінансово-економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р. Тому для українських страхових компаній період, котрий зазвичай називають посткризовим, на думку дослідників, можна визначити як «перехід кризи від гострої до латентної форми». В Україні не було належним чином усвідомлено, що негативні явища в розвитку цього ринку мають не циклічний, а системний характер [28, с. 68].

Динаміку основних макроекономічних показників страхового ринку України у 2011-2015 рр. наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка основних макроекономічних показників страхового ринку України у 2011-2015 рр., млн грн

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Темпи приросту (спаду), %	
						2015/2014	2015/2011
Кількість страхових компаній	442	414	407	382	361	-5,5	-18,3
Валові страхові премії	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0	11,1	31,0
Валові страхові виплати	4864,0	864,0	4651,8	5065,4	8100,5	59,9	66,5
Рівень валових виплат, %	21,4%	23,9%	16,2%	18,9%	27,2%	-	-
Чисті страхові премії	17970,0	20277,5	21551,4	18592,8	22354,9	20,2	24,4
Чисті страхові виплати	4699,2	4970,0	4566,6	4893,0	7602,8	55,4	61,8
Рівень чистих виплат, %	26,2%	24,5%	21,2%	26,3%	34,0%	-	-
Обсяг сформованих страхових резервів	11179,3	12577,6	14435,7	15828,0	18376,3	16,1	64,4
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	48122,7	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1	-13,6	26,2
Обсяг сплачених статутних капіталів	14091,8	14579,0	15232,5	15120,9	14474,8	-4,3	2,7

Починаючи з 2010 р., спостерігається тенденція щодо зменшення кількості страхових компаній (рис. 2.9). На кінець 2015 р. їхня загальна кількість становила 361. Аналіз структури страхових компаній залежно від сфери їх діяльності засвідчує переважання страховиків, що спеціалізуються на загальних видах страхування («Non-life», або «General insurance»), тоді як страхування життя («Life assurance») залишається менш популярним. Зокрема, у 2015 р. кількість страховиків, що надають послуги зі страхування життя становила 49 компаній; СК «Non-life» – 312 компаній [7].

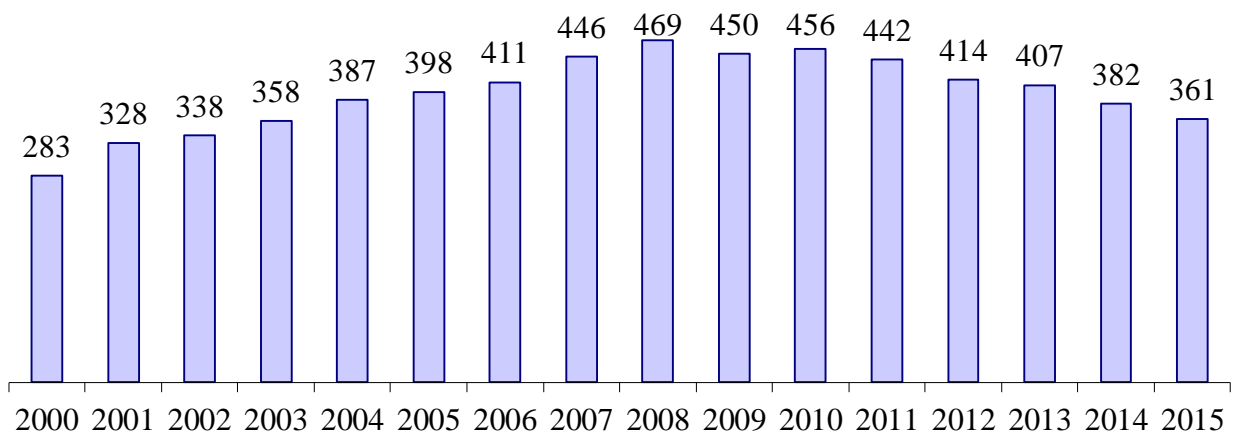


Рис. 2.9. Кількість страхових компаній в Україні у 2000–2015 рр.

Однак, як свідчить офіційна статистика, близько 200 страхових компаній зараз знаходяться у замороженому стані, сукупно на них припадає менше 1% ринку (табл. 2.3) [7]. Результати діяльності цих компаній погіршують загальні показники вітчизняного страхового ринку. Більшість малопотужних страховиків є фінансово нестабільними, що негативно позначається на формуванні довіри до страхового ринку в цілому.

Можна констатувати, що фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,9% – акумулюють 200 СК «non-Life» (64,1% всіх СК «non-Life») та 99,0% – 20 СК «Life» (40,8% всіх СК «Life»).

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ) склав 982,98 (у 2014 році – 1042,55), по ринку ризикових видів страхування становив 232,72 (у 2014 році – 206,72). В цілому по страховому ринку Індекс Герфіндаля – Гіршмана склав 205,07 (у 2014 році – 181,49).

Дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (ННІ в 4 рази менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Таблиця 2.3

Концентрація страхового ринку за 2015 рік

Перші (Тор)	Страховання «Life»		Страховання «non-Life»		
	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальників
Тор 3	936,1	42,8	4 049,8	14,7	1
Тор 10	1 921,4	87,9	10 011,2	36,3	4
Тор 20	2 164,0	99,0	16 613,3	60,3	7
Тор 50	2 186,6	100,0	23 408,7	85,0	11
Тор 100	х	х	26 472,1	96,1	13
Тор 200	х	х	27 508,6	99,9	15
Всього по ринку	2 186,6	100,0	27 549,4	100,0	22

Дані рис. 2.10 свідчать, що вітчизняному страховому ринку притаманні інерційні процеси. Найбільший обсяг валових страхових премій спостерігався у 2008-му році, коли розпочалася фінансово-економічна криза. Окрім фактора інерційності збільшенню надходження валових страхових премій того року сприяло рішення про перевірку органами Державної автоінспекції полісів страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів.

У посткризовому періоді не були подолані структурні диспропорції на страховому ринку України: якісна зміна структури валових страхових премій вітчизняного страхового ринку відбувається на фоні заміщення валових страхових премій у розрізі майнового страхування, переважно, валовими страховими преміями у розрізі обов'язкового страхування та особистого страхування. Частка страхових премій зі страхування життя становить менше ніж 7,4% сукупних страхових надходжень.

Рівень чистих виплат (відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій) у цілому по країні за останні роки дуже низький. Зокрема, у 2015 р. цей показник становив 34,0% (у 2014 р. – 26,3%), тоді як у розвинених країнах даний показник за деякими видами страхування в окремі періоди досягає 80%.

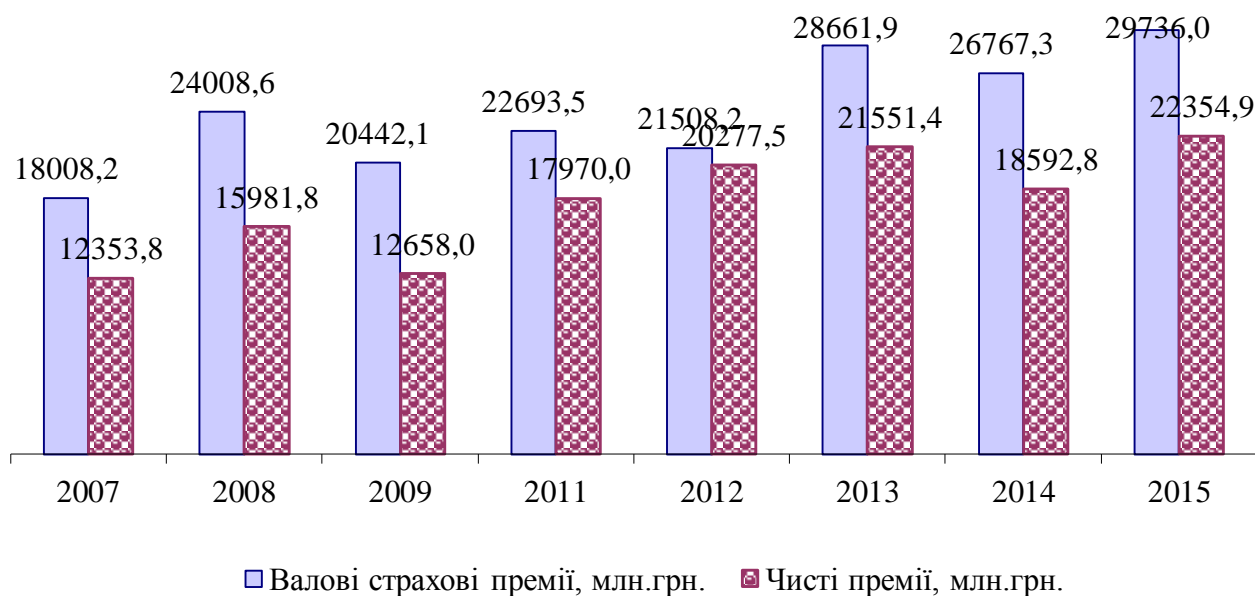


Рис. 2.10. Динаміка росту валових та чистих страхових премій по Україні у 2007–2015 рр.

Важливим макроекономічним індикатором розвитку ринку страхування є співвідношення страхових премій до ВВП. В Україні цей показник дуже низький. Зокрема, у 2015 р. його значення досягло рекордного зниження до 1,5% (рис. 2.11), тоді як у країнах з ринковою економікою у середньому за останні роки це співвідношення складає 8-12%.



Рис. 2.11. Співвідношення страхових премій та ВВП у 1996–2015 рр.

Іншим важливим показником, який також характеризує нерозвиненість страхування в Україні та неналежне використання його як інструменту забезпечення покриття ризиків є частка доходів населення, витрачених на страхування. Проведені дослідження показують, що населення через низький рівень платоспроможності з кожним роком все менше витрачає на страхування. Так, у 2015 р. частка доходів населення, витрачених на страхування, склала лише 0,43%.

Варто відзначити щорічне зростання як сукупних активів страхових компаній, так і страхових резервів. Проте показники інвестиційної діяльності страхових компаній України свідчать про мізерність їх інвестиційного потенціалу, а проблеми підвищення рівня капіталізації страховиків, ліквідності їх активів та концентрації страхового ринку залишаються актуальними.

Як показують дослідження, інвестиційний портфель вітчизняних страхових компаній є недосконалим. Зважаючи на фінансову нестабільність та загострення суспільно-політичних проблем у країні, нерозвиненість фондового ринку та, як наслідок, безальтернативність інвестицій, страховики при виборі партнерів та інструментів інвестування, насамперед намагаються дотримуватися принципу ліквідності. У деякі активи вітчизняні страховики протягом останніх років практично не вкладали коштів. Зокрема, це стосується банківських металів, іпотечних сертифікатів, інвестицій в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України, кредитів страхувальникам-громадянам, що видаються у порядку, встановленому Нацкомфінпослуг і погодженому з Національним банком України, довгострокових кредитів для житлового будівництва, у т. ч. індивідуальних забудовників, котрі використовуються у порядку, визначеному урядом. Впродовж багатьох років досить низькою залишається частка державних цінних паперів і корпоративних облігацій у загальному обсязі активів, натомість значною є частка банківських депозитів.

Для підвищення ефективності діяльності страхових компаній як важливої інституційної складової фінансової інфраструктури необхідно збільшувати їхню ресурсну базу, активізувавши діяльність щодо додаткового залучення вільних грошових коштів. Водночас потребує оптимізації структура розподілу вже акумульованих коштів шляхом оцінки можливих ризиків і мінімізації їхніх негативних наслідків.

Отже, оцінка найважливіших макроекономічних показників страхової галузі дає підстави для висновку, що вітчизняний страховий ринок так і не став невід'ємним елементом фінансової системи держави. Страхова галузь розвивається низькими темпами, які формуються під впливом системної кризи. Ознаками системної кризи страхової галузі є стабільно низький попит на страхові послуги з боку як громадян, так і підприємницького сектору; незначна присутність страховиків на

фінансовому ринку та пов'язаний із цим невеликий інвестиційний потенціал галузі.

Основними чинниками, які стримували розвиток елементів страхової системи України, можна вважати: недостатнє нормативно-правове забезпечення; відсутність дієвих фінансових важелів впливу на розвиток і функціонування елементів страхової системи з боку держави; спади та інфляційні процеси в економіці; відсутність страхової культури суспільства; недосконалість регуляторної політики держави тощо.

Вирішення проблем вітчизняного страхового ринку дасть змогу використовувати його можливості як дієвого інструменту захисту економічних інтересів держави, корпоративного сектору, домогосподарств та забезпечення стійкого функціонування ринкових інститутів через механізм перерозподілу ризиків.

2.6. Недержавні пенсійні фонди в системі соціального захисту населення України

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) є одними з головних суб'єктів системи недержавного пенсійного забезпечення. До них мають відношення: засновники НПФ, вкладники та учасники НПФ, адміністратори НПФ, зберігачі (банки), роботодавці-платники корпоративних НПФ, аудитори й органи державного нагляду та контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення. Про динамічний розвиток НПФ свідчать основні показники їх діяльності та темпи їх приросту, наведені у табл. 2.4, з якої видно, що протягом аналізованого періоду в системі недержавного пенсійного забезпечення спостерігається тенденція до збільшення кількості НПФ. Так, у 2005-2008 рр. кількість НПФ зростає на 56 установ, а у 2009-2014 рр. їх кількість зменшилась на 33 відносно 2008 р., але збільшилась на 22 відносно 2005 року.

Скорочення кількості НПФ в останні роки відбувається з таких причин: по-перше, спостерігається злиття цих установ; по-друге, певний відсоток пенсійних фондів ліквідується у зв'язку з невиконанням встановлених вимог; по-третє, негативну роль відіграла фінансово-економічна криза. Варто зазначити, що серед різних видів НПФ найбільшу частку становлять відкриті НПФ, що пояснюється їх доступністю для різних верств населення.

Згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) [6; 19], НПФ зареєстровані лише у 9 регіонах України. Найбільша кількість установ розміщена у Києві, решта — в Дніпропетровській, Донецькій областях, Харкові, Львові, Сумах, Донецьку, Сімферополі, Івано-Франківську, Черкасах, Херсоні.

Зростання кількості НПФ обумовило зростання попиту на послуги з адміністрування цих фондів. Протягом 2005-2008 рр. кількість адміністраторів НПФ зростала, якщо: у 2005 р. їх було 37, у 2006 р. — 41, у 2007 р. — 40, то вже у 2008 р. було на 13 адміністраторів більше, ніж у 2005 році. Але починаючи з 2009 р. і по 2014 р. кількість адміністраторів зменшується на 26 відносно 2008 року.

Загальна кількість укладених пенсійних контрактів до 2011 р. поступово збільшувалась і становила 75 тис. шт., що на 44,4 тис. шт. більше ніж у 2005 р., а у 2014 р. — зменшилась на 19,9 тис. шт., тобто на 26,53% відносно 2011 року. Це свідчить про те, що у 2012—2014 рр. знизилась активність залучення нових вкладників. У 2014 р. адміністраторами НПФ було укладено лише 55,1 тис. пенсійних контрактів, що є найменшим показником за весь проаналізований період.

Загальна кількість учасників НПФ за укладеними контрактами протягом 2005-2014 рр. поступово збільшилась на 745,3 тис осіб (табл. 2.4). Різке зростання кількості учасників НПФ відбувалось у 2008 р. та у 2013 році. Слід зазначити, що зростання загальної кількості укладених пенсійних контрактів відбувалось за рахунок збільшення вкладників новостворених НПФ. Так, у 2005 р. з загальної кількості учасників НПФ за укладеними контрактами 72,3% становили учасники новостворених НПФ, а у 2006 р. цей показник збільшився на 20,4%. При цьому, у 2006 р. 73% учасників з укладеними пенсійними контрактами мали «активні» індивідуальні пенсійні рахунки, тобто це учасники, на користь яких відповідно до умов пенсійних контрактів фактично сплачувались пенсійні внески.

Пенсійні активи НПФ, джерелами формування яких є пенсійні внески та інвестиційний дохід (пасивний дохід, отриманий на активи пенсійного фонду), протягом 2005-2014 рр. збільшились на 2423 млн грн і становили 0,15% валового внутрішнього продукту.

Аналізуючи динаміку сплачених пенсійних внесків, варто зазначити, що протягом проаналізованого періоду зафіксована позитивна динаміка постійного збільшення (на 1771,69 млн грн), але їх розмір є незначним для здійснення диверсифікації пенсійних активів у прибуткові фінансові інструменти.

Структура пенсійних внесків у розрізі новостворених пенсійних фондів та пенсійних фондів, що реорганізуються або об'єднуються, наведена у табл. 2.4, з якої видно, що найбільшу частку складають пенсійні внески від юридичних осіб — більше 90%, причому протягом аналізованого періоду цей вид пенсійних внесків зріс на 1701,8 млн грн. Найменшу частку становлять пенсійні внески від фізичних осіб-підприємців — в межах 0,01-0,04%. Практично незмінною залишилася величина пенсійних внесків від фізичних осіб-підприємців.

Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів за 2005-2014 рр. [6]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість недержавних пенсійних фондів	54	79	96	109	108	101	96	94	81	76
Кількість адміністраторів недержавних пенсійних фондів	37	41	40	50	44	43	40	37	28	24
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	30,60	41,50	55,90	62,30	62,50	69,70	75,00	61,40	61,40	55,10
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	88,40	193,30	278,70	482,50	497,10	569,20	594,60	584,80	840,60	833,70
Темпи змін кількості учасників за укладеними пенсійними контрактами, %	-	118,67	44,18	73,13	3,03	14,50	4,46	-1,65	43,74	-0,82
Загальні активи недержавних пенсійних фондів, млн грн	46,20	137,82	280,70	612,20	857,90	1144,30	1386,90	1660,10	2089,80	2469,20
Пенсійні внески, млн грн, у т.ч.	36,51	114,42	234,44	582,90	754,60	925,40	1102,00	1313,70	1587,50	1808,20
- від фізичних осіб	2,20	5,30	14,00	26,00	31,80	40,70	50,60	58,60	66,50	71,40
- від юридичних осіб	34,30	109,10	220,4	556,8	722,70	884,6	1051,20	1254,90	1520,50	1736,10
- від фізичних осіб-підприємців	0,01	0,02	0,04	0,10	0,10	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
<i>Питома вага пенсійних внесків в загальному обсязі, %:</i>										
- від фізичних осіб	6,03	4,63	5,97	4,46	4,21	4,39	4,59	4,46	4,19	3,95
- від юридичних осіб	93,94	95,35	94,01	95,52	95,78	95,59	95,39	95,52	95,80	96,01
- від фізичних осіб-підприємців	0,03	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
Пенсійні виплати, млн грн	1,70	4	9,10	27,30	90,10	158,20	208,90	251,90	300,20	421,40
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	-	-	5,50	10,90	28,10	47,80	63,10	66,20	69,00	75,60
Сума інвестиційного доходу, млн грн	9,71	23,40	68,10	86,80	236,70	433,00	559,90	726,90	953,30	1266,00
Прибуток від інвестування активів недержавних пенсійних фондів, млн грн	8,44	17,30	51,50	55,20	189,60	368,40	473,30	620,30	818,00	1095,00
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн грн	1,27	6,10	16,60	31,60	47,10	64,60	86,60 ¹	106,60	135,30	171,00

Питома вага пенсійних внесків від фізичних осіб протягом аналізованого періоду становила не більше 6,03%. Таким чином, роботодавці і професійні спілки виявляють більшу активність та зацікавленість участі у системі недержавного пенсійного забезпечення, що пояснюється можливістю пільгового оподаткування.

Протягом 2005-2014 рр. спостерігається тенденція до збільшення обсягів інвестиційного доходу, який формується з прибутку від інвестування активів НПФ та сум витрат, що відшкодовуються за їх рахунок. За весь проаналізований період інвестиційних дохід зріс на 1256,29 млн грн. На це вплинуло зростання як прибутку від інвестування активів НПФ (на 1086,56 млн грн), так і витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (на 169,73 млн грн). Але питома вага прибутку від інвестування активів НПФ в структурі інвестиційного доходу змінюється неоднозначно.

Важливим аспектом діяльності НПФ є інвестування коштів і отримання інвестиційного доходу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Склад та структура інвестиційного доходу у 2005-2014 рр., % [6]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Прибуток від інвестування активів НПФ	86,92	73,93	75,62	63,60	80,10	85,08	84,53	85,33	85,81	86,49
Сума витрат, відшкодованих за рахунок пенсійних активів	13,08	26,07	24,38	36,40	19,90	14,92	15,47	14,67	14,19	13,51

Найбільше значення цього показника було у 2005 р. – 86,92%, найменше – у 2008 р. – 63,6%. Середній показник питомої ваги прибутку від інвестування пенсійних активів НПФ за наведений період становив 80,74%, у т. ч. за 2005-2009 рр. – 76,03%, а за 2010-2014 рр. – 85,45%. Разом з тим, у 2005-2008 рр. виявлена тенденція збільшення частки витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, але починаючи з 2009 р. цей показник поступово зменшується, що є позитивною тенденцією. Середній показник питомої ваги витрат, відшкодованих за рахунок пенсійних активів, у структурі інвестиційного доходу за 2005-2014 рр. становив 19,26%, у т.ч. за 2005-2009 рр. – 23,97%, а за 2010-2014 рр. – 14,55%.

Структура витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, зображена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Структура витрат, відшкодованих за рахунок пенсійних активів НПФ
у 2005-2014 рр., %[6]**

Назва витрат	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Винагорода за надання послуг з управління активами НПФ	18,80	30,54	40,00	46,00	56,60	63,80	63,80	70,20	69,8	68
Витрати на оплату послуг з адміністрування НПФ	76,80	64,91	51,99	30,00	35,40	28,30	28,30	21,00	21,7	23,6
Оплата послуг зберігача	1,5	2,34	3,00	3,30	3,90	4,40	4,40	5,40	5,30	5,30
Оплата послуг з проведення планових аудиторських перевірок НПФ	0,06	0,33	0,01	2,00	0,50	0,50	0,50	-	0,80	0,90
Оплата послуг, які надаються третіми особами	2,80	1,73	4,00	3,50	3,00	2,50	2,50	1,90	1,60	1,40
Оплата всіх інших послуг	0,30	0,16	1,00	0,80	0,50	0,60	0,60	1,50	0,80	0,80

Особливої уваги заслуговує розподіл учасників НПФ за віковим станом. Серед учасників НПФ найбільшу частку до 2010 р. включно становили особи віком від 40 до 55 років, а найменшу частку – особи до 25 років, крім 2006 і 2007 років. Це пояснюється тим, що саме у віковій групі 40-55 років найбільше виражена потреба прискорення акумулювання додаткових заощаджень, яка може бути реалізована через систему недержавного пенсійного забезпечення. Слід зазначити, що частка осіб вікової групи до 25 років в структурі учасників НПФ до 2007 р. поступово зростала, а починаючи з 2009 р. зафіксована тенденція до зменшення. Разом з тим, відбувалось збільшення частки учасників НПФ вікової групи старше 55 років – з 7% у 2006 р. до 32% у 2014 р., тобто на 25%. Середній показник частки осіб вікової групи до 25 років за 2005-2008 рр. становив 7,75%, вікової групи від 25 до 40 років – 35,03%, від 40 до 55 років – 31,85%, а старше 55 років – 10,38%. За 2009-2011 рр. середній показник частки осіб вікової групи до 25 років становив 7,27%, від 25 до 40 років – 38,57%, від 40 до 55 років – 40,17%, а старше 55 років – 13,97%.

Слід зазначити, що у 2012-2014 рр. відбулися зміни в розподілі учасників недержавних пенсійних фондів за віковими групами (рис. 2.12).

Середній показник частки осіб вікової групи до 25 років становив 4,83%, від 25 до 50 років – 64,4%, від 50 до 60 років – 24,47%, а старше 60 років – 19,1%, тобто в структурі учасників НПФ значно зросла частка осіб старше 50 років і в середньому за 2012-2014 рр. вона становила 30,83%.

Також, на увагу заслуговує аналіз пенсійних активів за напрямками інвестування, оскільки основною метою їх інвестування є збереження пенсійних заощаджень громадян, які довірили свої кошти НПФ. Структура консолідованого портфеля (згуртованого, взятого з різних джерел) НПФ у

2005-2014 рр. наведена у (табл. 2.7), з якої видно, що найбільшу питому вагу в структурі інвестованих пенсійних активів займають депозити на рахунках банків, крім 2006 р., а найменшу – цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою міністрів Автономної республіки Крим, місцевими радами відповідно до законодавства.

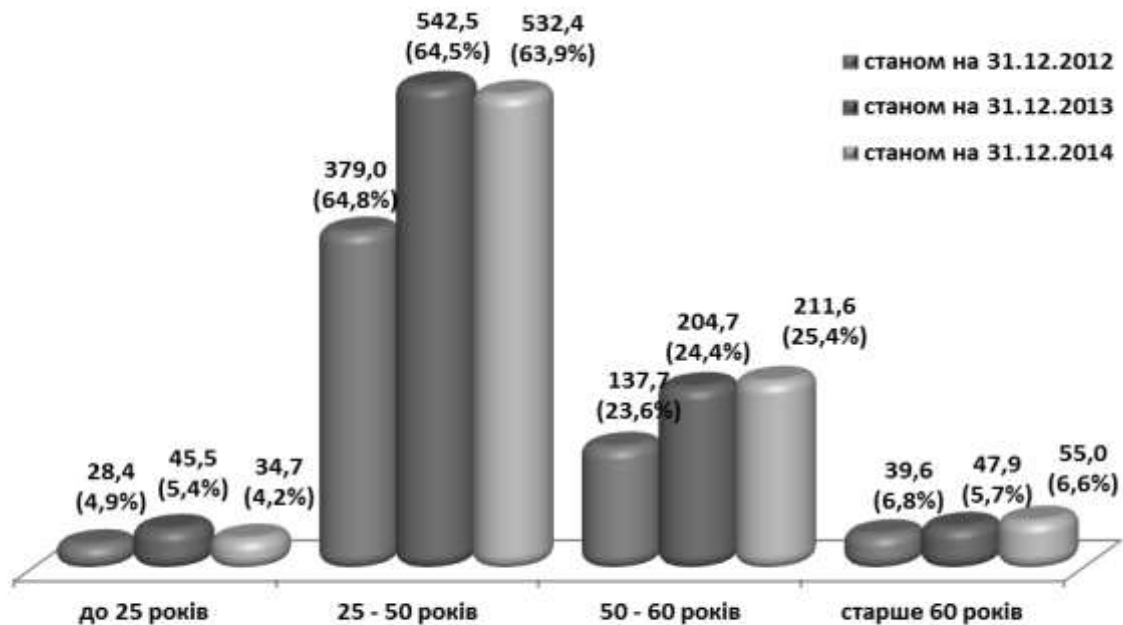


Рис. 2.12. Розподіл учасників НПФ за віковими групами, тис. осіб [6]

Починаючи з 2006 р. пенсійні активи розміщуються не тільки на банківських депозитах, в облігаціях резидентів, акціях українських емітентів, цінних паперах з гарантованим доходом, банківських металах, але й інвестуються в об'єкти нерухомості, іпотечні цінні папери, цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом міністрів України. Слід зазначити, що інвестування пенсійних активів НПФ у іпотечні цінні папери відбувалось лише у 2006-2009 рр. і їх частка загалом складала не більше 0,2% за максимально можливого рівня у 40%.

Частка пенсійних активів, розміщена на депозитних рахунках банків за аналізований період, зменшилась на 31,4%. Середня величина цього показника становила 41,44%, у т.ч. за 2005-2009 рр. - 48,13%, за 2010-2014 рр. - 37,74%. Зменшення частки пенсійних активів, розміщених на депозитних рахунках банків, пов'язана з поступовою диверсифікацією пенсійних активів і направленням інвестиційних ресурсів в інші фінансові інструменти. Це було викликано, по-перше, зростанням загальної суми активів НПФ, що дозволило здійснювати операції з більш вигідними, але й дорожчими ресурсами, а по-друге, НПФ проводили інвестиційну політику, направлену на отримання дохідності, більшої за ставку банківських

депозитів із мінімізацією ризиків шляхом розподілу вкладень коштів між різними фінансовими інструментами.

Таблиця 2.7

Склад та структура пенсійних активів за напрямками інвестування коштів у 2005-2014 рр., % [6]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Максимальна частка від загальної вартості активів фонду, % ¹⁾
Депозити на рахунках банків	70,00	35,76	38,60	56,30	40,00	34,70	29,50	34,50	36,40	38,60	40, але не більше 10 в одному банку
Банківські метали	1,60	3,23	2,70	3,70	3,70	2,80	1,90	1,10	0,70	0,60	10
Цінні папери з гарантованим доходом	0,50	1,09	1,50	1,10	0,80	0,40	0,50	0,20	0,50	-	20
Облігації резидентів	10,50	40,97	23,80	22,60	18,90	15,40	25,00	31,20	31,00	27,60	40
Акції українських емітентів	7,10	12,00	25,00	9,00	8,80	18,00	18,00	16,00	13,00	11,00	40
Об'єкти нерухомості	-	0,91	0,90	1,00	2,10	5,60	3,50	2,90	2,80	2,80	10
Цінні папери, дохід за якими гарантовано КМУ	-	1,58	1,30	3,60	16,40	14,90	15,10	11,90	11,50	15,30	50
Активи, не заборонені законодавством України	10,40	4,32	2,60	1,50	6,30	5,00	3,40	0,80	1,30	1,00	5
Кошти на поточному рахунку	-	-	3,30	2,20	2,80	3,10	2,70	0,60	0,90	0,70	40

У структурі пенсійних активів друге місце посідають активи, інвестовані в облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України. Найбільша частка інвестиційного портфелю НПФ, розміщена в облігаціях резидентів зафіксована у 2006 р. – 40,97%, а найменша – у 2005 р. – 10,5%. Середня величина цього показника за аналізований період становила 24,7%, у т. ч. за 2005-2009 рр. – 23,35%, за 2010-2014 рр. – 26,04%.

Частка вкладень у цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, протягом вказаного періоду зростає з 1,58% у

2006 р. до 15,3% у 2014 р., тобто на 13,72%. Середня величина цього показника становила 10,18%, в т. ч. за 2006-2009 рр. – 5,72%, за 2010-2014 рр. – 13,74%.

У цінні папери, дохід за якими гарантовано місцевими радами відповідно до законодавства, у 2005 р. вкладено 208,6 тис. грн, що становило 0,5% обсягу активів НПФ. У 2013 р. цей показник збільшився на 10,49 млн грн, але в структурі пенсійних активів знову складав лише 0,5%

В акції українських емітентів (загалом це прості іменні акції) протягом 2005-2009 рр. інвестовано 220,76 млн грн, тобто в середньому 12,38%, а за 2010-2014 рр. – 1254,3 млн грн, що в середньому становить 15,2%.

Динаміка інвестування пенсійних активів НПФ у банківські метали за цей період має нерівномірну тенденцію, але за проаналізований період частка пенсійного портфеля НПФ у банківських металах зменшилась на 1%. Найбільша питома вага була у 2006 р. – 3,23%, а найменша у 2014 р. – 0,6%.

Питома вага вкладень в об'єкти нерухомості була найвищою у 2010 р. і становила 5,6%, причому з 2006 р. до 2010 р. відбувалось зростання цього показника, а у 2011-2014 рр. відбувалось зменшення частки пенсійних активів, інвестованих у об'єкти нерухомості. На кінець 2014 р. цей показник становив 2,8%. Слід зазначити, що зростання цін на нерухомість часто випереджає темпи подорожчання зобов'язань НПФ, тому спостерігається отримання реального інвестиційного доходу. Разом з тим, нерухомість як актив має вкрай низьку ліквідність, тому для НПФ встановлені досить жорсткі обмеження (10%) за обсягами вкладень у нерухомість.

Отже, оптимальне співвідношення надійності та ліквідності інвестиційних інструментів зможуть забезпечити максимальну очікувану дохідність пенсійних активів при визначеному рівні ризиків.

Основними галузями української економіки, куди спрямовуються кошти НПФ, є: машинобудування, хімічна, нафтопереробна, металургійна, енергетична галузі, телекомунікаційні мережі, банківська сфера, торгівля та інші галузі.

У системі соціального захисту населення України основні показники діяльності НПФ протягом аналізованого періоду хоч і мають позитивну тенденцію до збільшення, але займають незначну частку і практично не впливають на рівень добробуту громадян (табл. 2.8).

Частка пенсійних виплат у загальних видатках на соціальний захист у середньому за 2007-2014 рр. становила 0,06%. Це свідчить про незначні обсяги пенсійних накопичень, за рахунок яких здійснюються виплати у системі недержавного пенсійного забезпечення, та відсутність ефективного інвестування пенсійних коштів. Частка загальних активів НПФ у середньому становила 0,34%, а інвестиційного доходу – 0,13%.

Таблиця 2.8

**Питома вага основних показників діяльності НПФ у загальних
видатках на соціальний захист населення, 2007-2014 рр., % [6]**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загальні активи НПФ	0,19	0,29	0,36	0,40	0,44	0,47	0,58	0,64
Пенсійні внески	0,16	0,27	0,31	0,33	0,35	0,38	0,44	0,47
Пенсійні виплати	0,01	0,01	0,04	0,06	0,07	0,07	0,08	0,11
Інвестиційний дохід	0,05	0,04	0,10	0,15	0,18	0,21	0,26	0,33

Аналіз розвитку НПФ показує, що протягом 2005-2014 рр. спостерігається тенденція до поступового збільшення обсягів пенсійних активів, числа учасників та інших показників діяльності, а також інфраструктури, яка обслуговує цю сферу, але на рівень соціального захисту населення такі зміни особливо не впливають. Забезпечення з недержавного пенсійного забезпечення майже не відбувається з причин низької участі громадян і роботодавців у пенсійних накопиченнях. Структура активів НПФ не є оптимальною, відсутні надійні види фінансових інструментів. Несприятлива макроекономічна ситуація заважає підвищенню доходності пенсійних активів НПФ, що перешкоджає зменшенню ризиків, пов'язаних зі змінами в демографічній ситуації та коливаннями в економіці й на ринку капіталів, залишаючи фінансово нестійкою пенсійну систему України. Актуальною також є проблема захисту пенсійних активів від знецінення.

Разом з тим, значний потенціал зростання й ефективне функціонування НПФ має позитивні наслідки для вітчизняної економічної системи: можливість участі громадян у створенні додаткової пенсії і підвищення рівня добробуту, зменшення навантаження на бюджетну систему при здійсненні державних соціальних зобов'язань, розробка ефективних механізмів для розвитку цінних паперів, розподілу капіталу між галузями економіки, сприяння стабільності функціонування фондового ринку країни.

Список використаної літератури до розділу 2

1. Александрова М. М. Страхування : навч.-метод. посіб. / М. М. Александрова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. Андропова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
3. Ванькович Д. В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 72-84.
4. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах та фактах. – К.: Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний Фонд України, 2012. – 75 с.
5. Залетов О. Специфіка страхового ринку України / О. Залетов // Галицькі контракти. – № 36 (додаток), 2001.
6. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.
7. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
8. Кириленко І. Г. Проблеми українського села та їх вирішення в контексті аграрних трансформацій / І. Г. Кириленко, О. І. Павлов // Економіка АПК. – 2010. – №7. – С. 30–49.
9. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів : Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.
10. Лупенко Ю. О. Трансформація земельних відносин у сільському господарстві (аналітичний огляд) / Ю. О. Лупенко, О. В. Ходаківська. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 52 с.
11. Малікова І. П. Статистичний аналіз страхового ринку України та його продукту / І. П. Малікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. – 2015. – №1 (78). – С. 84-92.
12. Милосердов В. В. Опыт формирования земельных отношений в Китае / В. В. Милосердов // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 146-149.
13. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. М., Терон І. В. За ред. В. В. Онікієнка. – К. : РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
14. Офіційний сайт Всесвітньої організації подорожей та туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.wttc.org/](http://www.wttc.org/)

15. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/ibd/iki_reg/iki_reg_u/kireg_15_u.htm
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. Парнюк В. Про деякі актуальні питання розвитку страхування в Україні / В. Парнюк // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 4–11.
18. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-ХІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
19. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-РV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
20. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-вр (зі змінами станом на 01.04.2016) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
21. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-ІІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
22. Рябоконт В. П. Соціально-економічна сутність аграрної політики та шляхи її реалізації / В.П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2011. – №6. – С. 3–9.
23. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення доходності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук : матеріали стенограми Десятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. (Київ, 10–11 квітня 2008 р.). – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – С. 31–32.
24. Сайко В. Повернімо землі її силу / В. Сайко // Сільські вісті. – 25 лютого 2011 р. – С. 1
25. Санто Б. Инновации как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
26. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу / Т.І. Ткаченко, С. В. Мельниченко, М. Г. Бойко та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2010. – 320 с
27. Страхування : підручн. / керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – К. КНЕУ, 1998. – 526 с.
28. Супрун А. А. Страховий ринок України в умовах системної кризи / А. А. Супрун, В. К. Хлівний // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 68-75.
29. Федоров М. М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2011. – №7. –С.

56–60.

30. Фурман В. М. Особливості та сутність страхового ринку / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2005. – №11. – С. 126–131.

31. Шахов В. В. Страхование : учебник для вузов / В. В. Шахов – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.

32. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; [пер. с нем.]. – М. : Прогресс, 1982. – 455с.

33. Ясиновський В. Землетворець / В. Ясиновський // Землепорядний вісник. – 2011. – №6. – С 16–18.

34. Mensch G. Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate / G. Mensch, C. Continho, K. Kaasch // Futures, 1981. – №4. – P. 28.

3.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Ефективність формування фінансової адаптивності сільськогосподарських підприємств та її забезпечення у фінансовому плануванні

Фінансове планування є складовим елементом економічної системи підприємства. Дослідження часток останньої в процесі аналітично-планових розрахунків дозволяє встановити чинники формування досягнутих на попередніх етапах функціонування фінансових результатів, виявити недоліки, встановити джерела потенційних небезпек та загроз, а також отримати важливу сутнісну економічну інформацію для проведення аналізу і виконання необхідних прогнозів на майбутнє. У зв'язку з цим можна стверджувати, що між елементами економічної системи підприємства та фінансовим плануванням існують тісні як прямі, так і зворотні зв'язки. Прямі витікають з тієї обставини, що планування є проміжним етапом між такими елементами управління підприємством як аналіз, організація, мотивація, контроль, а зворотні – що воно впливає на вказані елементи і є інструментом діагностики можливих причин їх розгармонізації та дає ключ до пошуку шляхів ліквідації виявлених недоліків.

У різні часи широке коло питань проблематики фінансового планування сільськогосподарських підприємств розроблені завдяки творчому пошуку та титанічним зусиллям таких видатних вчених, як В. Андрійчук, В. Білик, В. Борисова, О. Василик, М. Гладій, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Ю. Коваленко, М. Коденська, М. Кропивко, П. Лайко, І. Лукінов, Ю. Лупенко, І. Лютий, М. Малік, О. Могильний, Т. Мринська, О. Непочатенко, Б. Пасхавер, В. Савчук, П. Саблук, В. Ситник, П. Стецюк, О. Ульянченко, М. Федоров, А. Чупіс, О. Шпикуляк та ін.

Відаючи належне фундаментальності та важливості їх наукового доробку, слід відмітити, що теоретико-методологічні засади фінансового планування як інструмента забезпечення адаптивності функціонування сільськогосподарських підприємств досліджені недостатньо. Залишаються відкритими питання вивчення шляхів забезпечення динамічного зростання і досягнення зрівноваженого, збалансованого функціонування сільськогосподарських підприємств та зменшення економічних асиметрій у забезпеченні їх адаптивності та визначення критеріїв вибору стратегічних напрямів стійкого розвитку [16].

У наукових розвідках дефініція «фінансова адаптивність підприємства» практично не зустрічається. У кращому випадку вона описується загальними поняттями й не має чітко визначеної однозначності, притаманної науковим категоріям та термінам. Ця обставина ставить перед нами завдання визначення та інтерпретації економічного змісту цього поняття, шляхом узагальнення наукових підходів та визначення економічного змісту споріднених категорій та понять.

Адаптивність як властивість економічних та соціальних систем, проявляється в їх взаємодії із зовнішнім середовищем, особливо в умовах нестійкого динамічного оточення. При цьому, на наш погляд, кризовий чи нестійкий фінансовий стан підприємства як економічної системи, постійне та істотне варіювання основних фінансових індикаторів свідчать про його недостатню або низьку фінансову адаптивність.

В економічній науці широко відома теорія «адаптивних очікувань». Згідно даної теорії, адаптивні очікування – це «соціально-психологічний чинник макроекономічної динаміки, що відображає прагнення окремих ринкових суб'єктів коректувати свою поведінку, виходячи з екстраполяції встановлених економічних тенденцій. Адаптивні очікування, продовжуючи «тенденції минулого», означають пряме перенесення поточної кон'юнктурної економічної ситуації на майбутнє розвитку економіки». Очевидно, що адаптивні очікування виступають базисною передумовою адаптивної поведінки. Відсутність таких прагнень орієнтує підприємство на реактивну поведінку, тобто здійснення певних дій і заходів після того, які відбулися якісь події [56].

Розглядаючи адаптаційну поведінку підприємства окремі автори її пов'язують з використанням чіткого набору інструментів, що дають йому певні вигоди [20].

В нашому розумінні управління фінансовою адаптивністю полягає у виявленні її ролі та місця в забезпеченні ефективності виробничо-фінансової діяльності та формуванні високого рівня конкурентоспроможності підприємств. При цьому основні конститутивні атрибути фінансової адаптивності, які повинні враховуватися у процесі фінансового планування наступні.

1. Фінансова адаптивність підприємства проявляється у його спроможності здійснювати внутрішню перебудову відповідно до дії динамічних агентів зовнішнього фінансового оточення і є об'єктом фінансового менеджменту. Витоками фінансової адаптивності виступають внутрішні чинники та можливості підприємства.

2. Фінансова адаптивність підприємств досягається шляхом цілеспрямованого впливу на систему визначальних внутрішніх фінансових чинників і спрямована на підтримку запланованих фінансових індикаторів у стані динамічної рівноваги або їх передбачуваної зміни для забезпечення якісно нового зростання чи розвитку.

3. Основним регулятором фінансової адаптивності є механізм, що включає комплекс заходів нормативно-правового, організаційно-управлінського і фінансово-економічного характеру та планомірних акцій щодо коректування, локалізації й компенсації впливу несталих фінансових агентів з метою підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства.

4. Вплив на фінансову адаптивність підприємства здійснюється в ході реалізації фінансової стратегії, яка деталізується в елементах фінансової політики та знаходить своє відображення у його фінансових планах.

5. Забезпечення ефективності процесу управління фінансовою адаптивністю досягається на основі конструктивного поєднання впливу на внутрішні фінансові чинники і оперативного використання сприятливих можливостей, які існують у зовнішньому фінансовому оточенні. Поєднання вказаних сфер регулювання створює можливості для комплексного впливу на фінансову адаптивність сільськогосподарських підприємств і досягнення максимального ефекту в цьому процесі.

На основі оцінки фінансової адаптивності підприємство має можливість проводити відповідну політику її зміни і тим самим діяти не просто на рівні інтуїтивного передбачення зміни ринкової кон'юнктури, а усвідомлено та цілеспрямовано впливати на фінансову діяльність підприємств, використовуючи для цього всі наявні у його розпорядженні механізми та інструменти [59].

Проведений аналіз дав можливість розробити теоретичну схему взаємозв'язку фінансової адаптивності підприємства з іншими спорідненими фінансовими категоріями, яка представлена на рис. 3.1.

Зупинимось на короткій характеристиці основних понять, пов'язаних з фінансовою адаптивністю підприємства. Їх розкриття надає орієнтири для проведення аналізу фінансової адаптивності сільськогосподарських підприємств.

Фундаментом, на якому формується фінансова стійкість, є платоспроможність підприємства. А це передбачає наявність фінансових ресурсів для своєчасно виконання свої фінансових зобов'язання. Вона

формується під впливом різних чинників і є безпосереднім проявом ліквідності підприємства.



Рис. 3.1. Теоретична схема взаємозв'язку фінансової адаптивності підприємства з іншими спорідненими фінансовими категоріями

Фінансова безпека визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитися підприємства для реалізації своєї стратегії, характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім погрозам. При цьому її ознаками можуть бути як якісні, так і кількісні характеристики [68].

Головні зовнішні небезпеки і загрози, що впливають на втрату фінансової стійкості та безпеки підприємств, наступні: скупка боргів підприємства небажаними партнерами; наявність значних фінансових зобов'язань; нерозвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури; недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і виконання законодавства; криза грошової і фінансово-кредитної систем; нестабільність економіки; недосконалість механізмів формування економічної політики держави.

До внутрішніх небезпек і загроз, що впливають на фінансову безпеку, відносяться навмисні або випадкові помилки менеджменту в сфері управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором його стратегії; управлінням і оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження і контроль управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної і податкової політики).

В контексті оцінки фінансової адаптивності в якості індикаторів фінансової безпеки підприємства, на нашу думку, можна використати систему фінансових вимірників, яка включає коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу, часова структура кредитів, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості [60].

Ми розглядаємо фінансову стабільність підприємства як його здатність постійно підтримувати основні фінансові пропорції на оптимальному або наближеному до нього рівні.

Як показник фінансової стабільності нами пропонується використовувати значення середньоквадратичного відхилення (σ), розрахованого на основі відхилень фактичних значень планових показників від оптимальних.

Підприємство можна вважати фінансово стабільним, якщо виконується наступна умова:

$$K_{opt.} = K_{факт.} \pm \sigma, \quad (3.1)$$

де: $K_{opt.}$, $K_{факт.}$ – оптимальні і фактичні значення фінансових коефіцієнтів

σ – середньоквадратичне відхилення.

Фінансова гнучкість підприємства визначається його спроможністю змінювати структуру джерел формування фінансових ресурсів та напрями їх вкладення адекватно його виробничим та інвестиційним потребам, а також залежно від зміни зовнішнього фінансового оточення.

Фінансова рівновага характеризує збалансованість перспективного економічного розвитку підприємства і досягається шляхом оптимізації рівня доходності та фінансових ризиків.

Спираючись на викладені вище теоретичні узагальнення, проведемо аналіз фінансових показників сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області в контексті формування фінансової адаптивності.

Проведений нами аналіз показав, що за 2010-2015 роки в аналізованих господарствах відбувалося помітне зростання обсягів фінансових ресурсів (рис. 3.2). За вказаний період вони збільшилися в

5,4 рази, що є свідченням розширення фінансових можливостей агроформувань району. При цьому видно, що випереджаючими темпами у складі фінансових ресурсів ростуть грошові кошти. За п'ять останніх років їх обсяг збільшився у 16,7 разів. В цілому слід позитивно оцінити таку динаміку. Однак звертає на себе увагу те, що більше половини цього приросту приходиться лише на один останній рік аналізованого періоду.

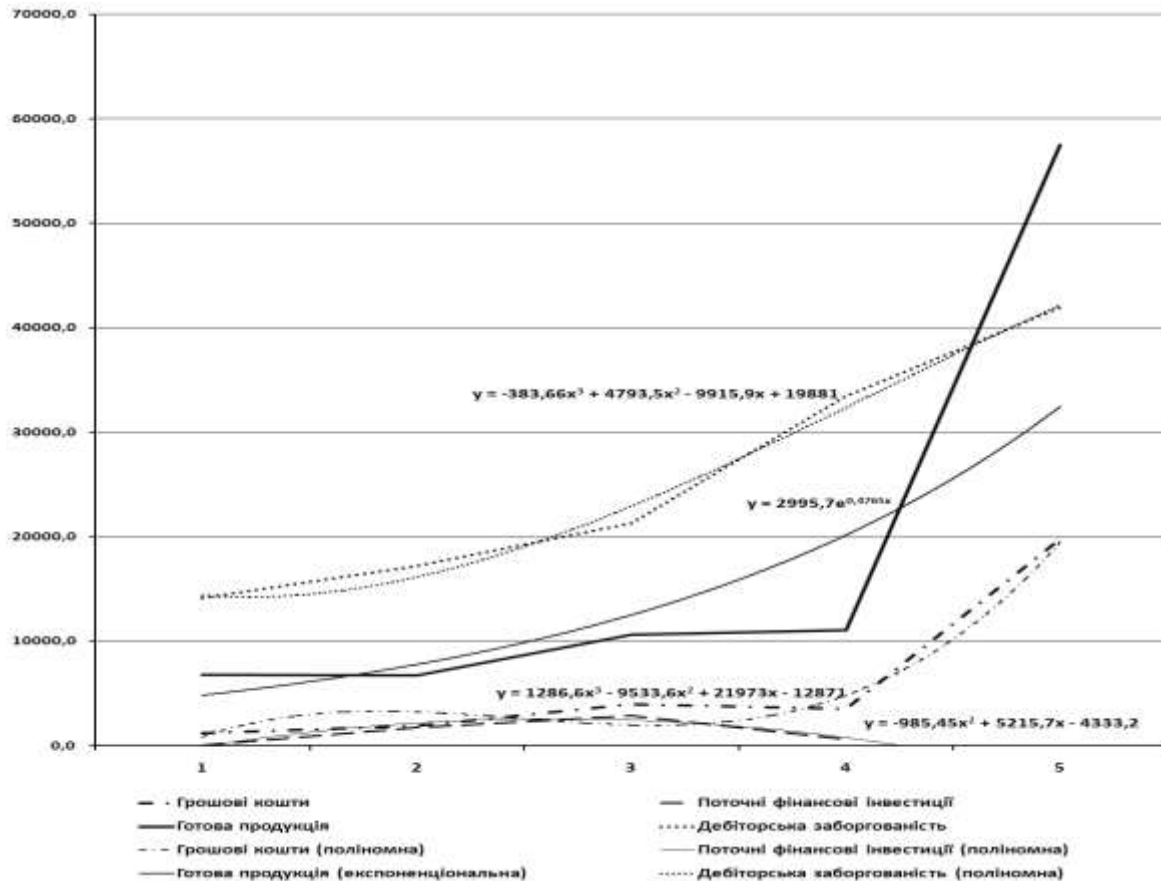


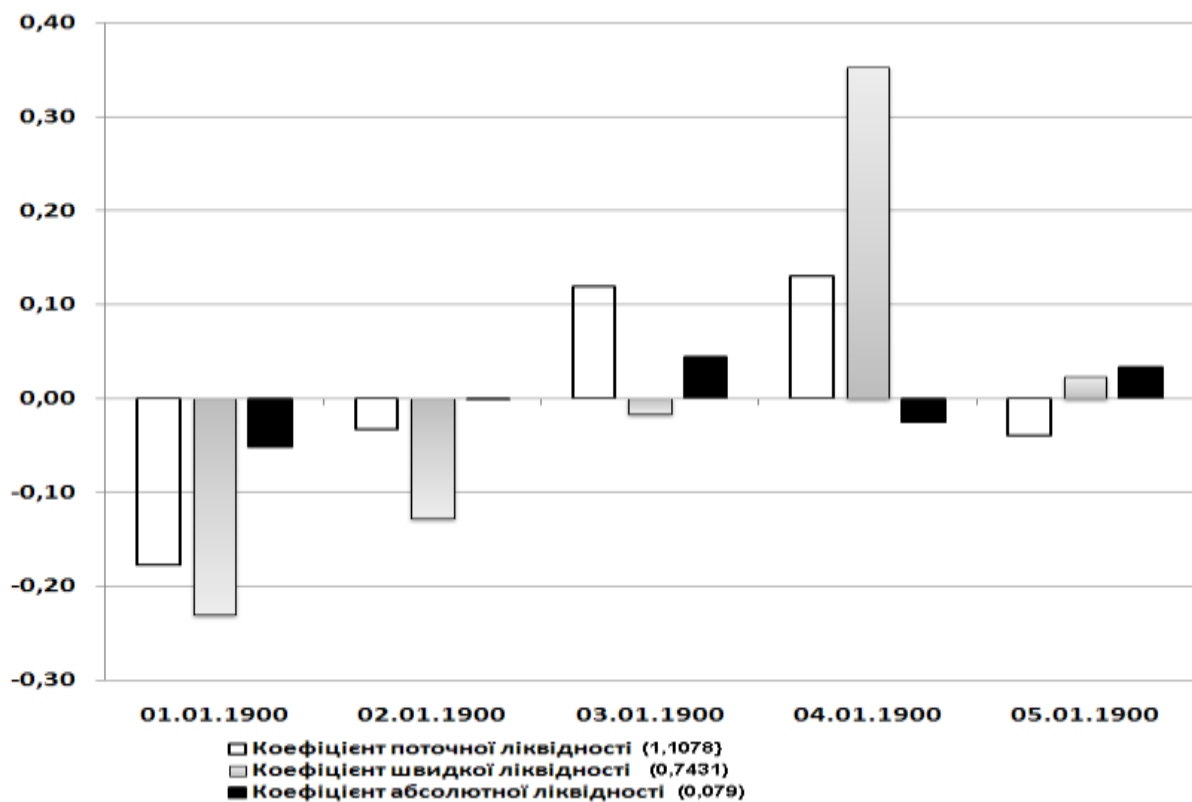
Рис. 3.2. Тренд наявності фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області (на кінець відповідного періоду)

Варто відмітити, що позитивний вплив на динаміку наявності фінансових ресурсів досліджуваних підприємств мало збільшення обсягів бюджетного фінансування, що виділяється на підтримку сільськогосподарських товаровиробників Черкаської області та банківського кредитування.

В багатьох літературних джерелах акцентується увага на особливе значення коефіцієнтів ліквідності в плані забезпечення надійного фінансового стану підприємства.

Отже, ці вимірники мають безпосереднє відношення і до фінансової адаптивності сільськогосподарських підприємств. В контексті останньої

важливе забезпечення має їх стабільності. Саме тому в нашому послідовному аналізі головна увага приділена виявленню варіаційних характеристик коефіцієнтів ліквідності (рис. 3.3).



Примітка. В дужках наведено середнє значення коефіцієнтів

Рис. 3.3. Аналіз варіації коефіцієнтів ліквідності сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області

Як видно з рис. 3.3 в аналізованих господарствах значення коефіцієнтів ліквідності суттєво варіюють по роках. Найбільше відхилення від середнього значення за 2010-2015 рр. характерне для коефіцієнта швидкої ліквідності. Окрім того на діаграмі помітна позитивна тенденція зростання ліквідності сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області, яка проявляється у позитивному значенні абсолютної величини відхилень у другий половині аналізованого періоду. Базою для таких змін є встановлена раніше тенденція якісних змін у структурі фінансових ресурсів аналізованих підприємств і, зокрема, динамічне зростання обсягу грошових коштів.

Таким чином, проведений нами аналіз дозволив констатувати про наступне. По-перше: в господарствах Чигиринського району Черкаської області спостерігаються суперечливі тенденції щодо формування їх фінансової адаптивності. З однієї сторони – відбувається зростання обсягів фінансових ресурсів та покращення їх структури за рахунок збільшення

питомої ваги грошових коштів. З іншої – помітна тенденція до погіршення структури пасиву через нарощування частки короткострокової заборгованості. Це веде до зростання фінансової залежності від кредиторів і звуження можливостей підприємств щодо фінансового маневру.

По-друге. Відсутність чітких індикаторів фінансової адаптивності та різна направленість дії окремих факторів, що її формують, ставлять завдання методичного обґрунтування відповідного вимірника, який можна було б використовувати в процесі фінансового аналізу та планування.

Очевидно, що тільки правильно організована та реалізована аналітично-планова робота може забезпечити дієвість та ефективність всіх елементів системи управління фінансами підприємства, кардинально вплинути на хід його економічного розвитку у майбутньому. Тому організація фінансового планування сільськогосподарських підприємств повинна відповідати таким вимогам як науковий характер планування, обґрунтований розподіл обов'язків по проведенню аналітично-планових розрахунків між окремими виконавцями, ефективність прогнозів та планів.

3.2. Формування фінансових результатів аграрних підприємств та ефективність їх функціонування

Основу економічного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання становить прибуток, який являє собою грошовий вираз основної частини грошових надходжень, які створюються підприємствами різних форм власності. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності. Прибуток є показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, об'єм і кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Акціонерні, орендні, приватні підприємства, а також підприємства інших форм власності, отримавши фінансову самостійність і незалежність, стали самі вирішувати, на які цілі і в яких розмірах використовувати прибуток, який залишається після сплати податків до бюджету і інших обов'язкових платежів і відрахувань.

У сучасних умовах господарювання спостерігається спрямованість бухгалтерського обліку переважно на задоволення потреб податкових органів, тому його управлінська орієнтація не реалізується належним чином, що суттєво знижує ефективність управління, зокрема фінансовими результатами.

Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність і є вирішальним для підприємства. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів.

Дохід визнається в разі додержання таких умов:

– при збільшенні активу або погашенні зобов'язань, які приводять до збільшення власного капіталу підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників підприємства);

– оцінка доходу може бути достовірно визначена.

З 2013 року втратив силу П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», в якому визначались види фінансових результатів як статті звіту.

Прийнятий НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [40] ввів нову форму звіту про фінансові результати – Звіт про сукупний дохід.

Склад доходів у відповідних групах установлено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведено на рис. 3.4.

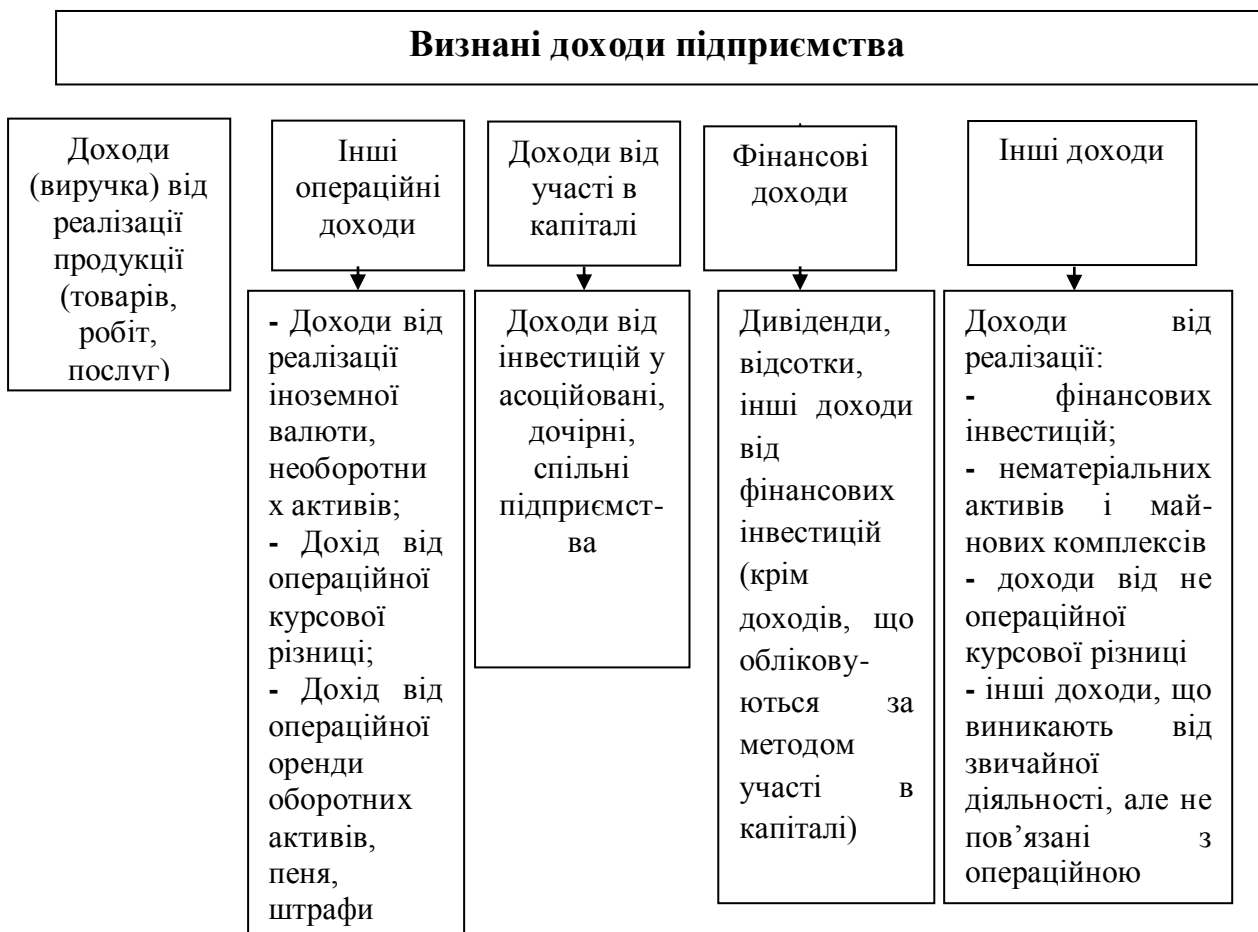


Рис. 3.4. Класифікація визнаних доходів

Фінансовий результат являє собою універсальну економічну категорію, яка враховує два чинники основної мети підприємницької діяльності – доходи та витрати. Формування інформації про доходи і витрати здійснюється послідовно та безперервно за допомогою системи бухгалтерського обліку, оскільки завдання формування облікової інформації підпорядковані кінцевому результату господарської діяльності і

вирішуються в єдиному обліковому процесі.

Мета складання фінансової звітності полягає у наданні користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства [45].

Рівень ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства характеризують фінансові результати, одержані внаслідок цієї діяльності. Це можуть бути як прибутки, так і збитки. Категорія «фінансові результати» враховує обидві сторони інтегрованого завдання: скільки отримано і якою ціною досягнуто [40].

В умовах ринкової економіки України прибуток розглядають не тільки як результативний і оціночний показник діяльності підприємств. Він став метою діяльності підприємства, головною умовою його ділової активності та подальшого розвитку, ефективного здійснення своїх функцій на споживчому ринку відповідно до попиту на продукцію (роботи, послуги), які виготовляє (виконує, надає) підприємство. Прибуток набуває нових суттєвих рис, зокрема його розглядають як дохід на вкладений капітал в той чи інший вид бізнесу.

Прибуток є єдиним джерелом розширеного відтворення, створення резервного капіталу на споживання й утримання невиробничої сфери, додаткового капіталу, а також резерву фінансування капітальних інвестицій, резерву майбутніх витрат та покриття збитків минулих періодів. Як один із підсумкових та узагальнюючих показників виробничо-фінансової діяльності прибуток виражає кінцевий результат ефективності виробництва та продажу продукції, поліпшення її якості, використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Він є центральною категорією в економіці кожного підприємства, а тому навколо цього поняття завжди точилися дискусії як серед економістів, так і серед бухгалтерів.

На сучасному етапі управлінню агропромислового розвитку Христинівської РДА підпорядковано шістнадцять господарств.

В кінці року всі сільськогосподарські підприємства складають річну фінансову звітність, відповідно до «Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні».

Працівники бухгалтерії на основі поданих форм складають накопичувані відомості в розрізі граф відповідних форм річної фінансової звітності, що потім дасть змогу віднести узагальнюючі дані відомостей до річної звітності по Христинівському району.

Станом на 01.01.2016 р. склад аграрних підприємств, що відносять до категорії великих підприємств відображено на рис. 3.5. До складу їх входить 1 фермерське господарство, 1 приватне підприємство, 3 державних підприємства та 13 сільськогосподарських товариств з обмеженою відповідальністю.

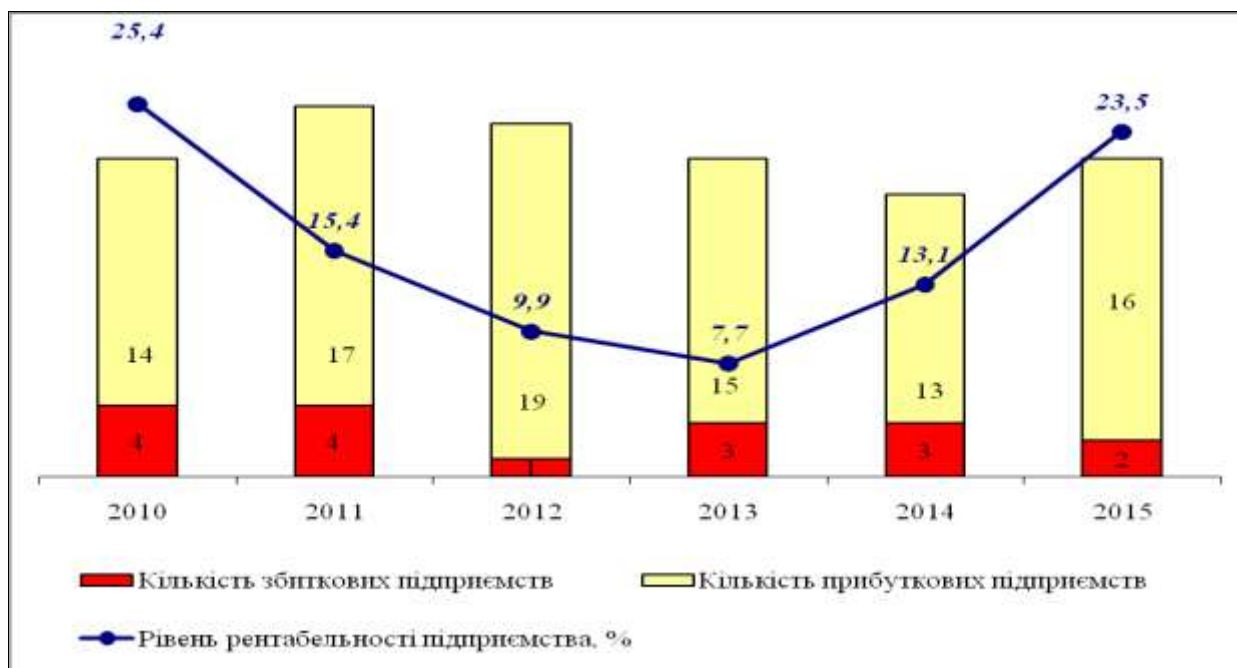


Рис. 3.5. Розподіл сільськогосподарських підприємств Христинівського району за результатами господарської діяльності за 2011-2015 рр.

Основні показники виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Христинівського району (табл. 3.1).

Аналізуючи дані табл. 3.1 можна сказати, що рентабельність сільськогосподарської діяльності загалом була позитивною, але у тваринництві у 2012 році була негативною. А також у 2012 році було отримано збиток від діяльності тваринництва – 2314,4 тис. грн.

Прибуток від сільськогосподарської діяльності на 1 га постійно залишався позитивним, та у 2015 році становив 3869,2 грн, що на 3029 грн був більший ніж у 2011 році. Існує тенденція до збільшення прибутку в розрахунку на 1 працівника в 2015 р. проти 2011 р. відповідно на 54133 грн на 1 працівника.

В цілому як показують проведені дослідження сільськогосподарські підприємства Христинівського району Черкаської області на достатньо високому рівні ведуть свою господарську діяльність та отримують високі врожаї та мають прибуток.

Графічно динаміку прибутку за 2011-2015 рр. можна побачити на рис. 3.6.

Як свідчать дані рис. 3.6 найбільший прибуток від основних видів продукції підприємства отримали в 2015 році, а в 2012 році у галузі тваринництва підприємства отримали збиток -2314,4 тис. грн.

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів

формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції.

Таблиця 3.1

Динаміка основних показників виробничої діяльності

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відношення 2015 р. до 2011 р., %
Валова продукція в постійних цінах 2010 р. всього, тис. грн	209883	195602	206641	228375	195602	93,2
у т.ч. рослинництва	138526	116585	135169	152628	116585	84,2
тваринництва	71357	79017	71472	75746	79017	110,7
Прибуток від с.-г. діяльності, тис. грн	21588,0	20369,5	15373,8	23088,0	76490,6	354,3
у т.ч. рослинництва	20859,9	22683,9	12035,7	17158,0	69645,0	333,9
тваринництва	728,1	-2314,4	3338,1	5930,0	6845,6	940,2
Рентабельність с.-г. діяльності, тис. грн	15,4	9,9	7,7	13,1	23,5	153,2
у т.ч. рослинництва	30,9	17,9	9,9	18,9	30,9	99,9
тваринництва	1,0	-2,9	4,2	6,9	6,9	689,0
Вартість валової продукції на 1 га с.-г. угідь, грн	8166	7637	9967	11656,0	9894	121,2
Вартість валової продукції на 1 середньорічного працівника, грн	148537	124428	158345	191268,0	177497	119,5
у т.ч. : рослинництві	218151	145913	215237	272550,0	233169	106,9
тваринництві	91719	102221	105571	119473,0	123079	134,2
Прибуток від сільськогосподарської діяльності на 1 га с.-г. угідь, грн	839,9	795,3	741,5	1178,4	3869,2	460,7
Прибуток від сільськогосподарської діяльності на 1 працівника, зайнятого в с.-г., всього, грн	15278	12958	11781	19337,0	69411	454,3

* розраховано за даними форми № 50 с.-г. [66]

Рівень рентабельності розглянемо у таблиці 3.2.

Дослідження показують, що загалом виробництво сільськогосподарської продукції є рентабельним, але в порівнянні з 2011 роком у 2015 році рівень рентабельності зменшився на 12,3 в.п.

Продукція рослинництва була рентабельною протягом досліджуваного періоду і у 2015 році вона становила 18,9 %, що порівняно із 2011 роком на 43,4% менше.



Рис. 3.6. Одержано прибутку (+), збитку (-) від основних видів продукції рослинництва та тваринництва у сільськогосподарських підприємствах Христинівського району Черкаської області, тис. грн
* розраховано за даними форми № 50 с.-г. [67]

Таблиця 3.2

Рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах Христинівського району Черкаської області, %

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. від 2011 р.(+,-)
Сільськогосподарська продукція	15,4	9,9	7,7	13,1	23,5	15,4
Продукція рослинництва	43,9	25,9	14,8	18,9	49,0	43,9
у т.ч. зернові і зернобобові	21,6	10,2	11,1	15,0	30,7	21,6
соняшник	63,1	39,7	6,8	19,1	38,1	63,1
соя	71,6	39,2	2,6	35,8	5,1	71,6
ріпак	13,0	-14,6	42,7	47,7	31,2	13,0
цукрові буряки	9,3	-6,1	0,0	0,0	0,0	9,3
Продукція тваринництва усього	1,0	-2,9	4,2	6,9	6,9	1,0
у т. ч. приріст ВРХ	-35,9	-35,0	-41,1	-43,0	-4,0	-35,9
приріст свиней	-18,0	-11,7	-27,9	-58,6	0,9	-18,0
молоко	21,9	11,3	21,0	24,1	13,5	21,9

Продукція тваринництва була також рентабельною, за винятком

2012 року. В порівнянні з 2011 р. у 2015 р. вона зменшилась на 3,0 в.п.

На рис. 3.7 зображена рентабельність основних видів діяльності у 2015 р.

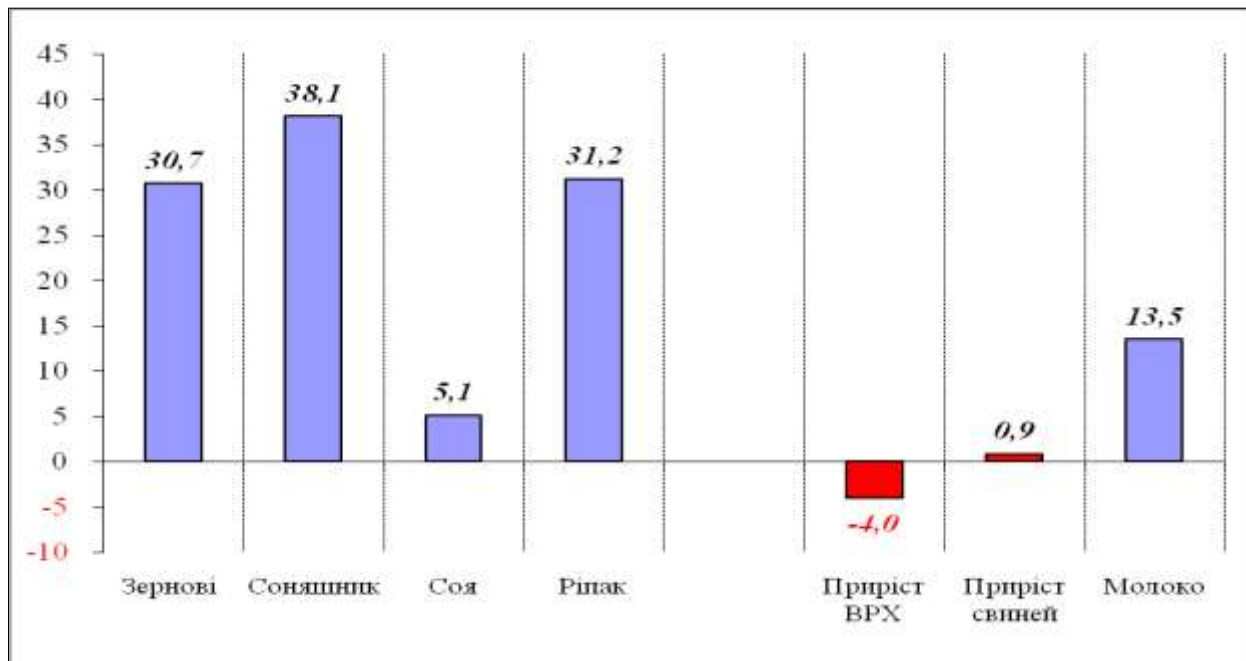


Рис. 3.7. Рентабельність основних видів діяльності сільськогосподарських підприємств Христинівського району Черкаської області у 2015 році, %

Характеризуючи даний рис. 3.7, можна зазначити, що виробництво ВРХ та свиней в живій масі було не рентабельним, а рентабельність ріпаку була 47,7%.

Проведено дослідження залежності прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь (Y) від факторів (X):

X_1 – виробничі витрати на 1 га сільськогосподарських угідь, грн;

X_2 – землевіддача (виробництво валової продукції у постійних цінах 2011 року на 1 га с.-г угідь, грн).

У розрахунках вірогідних границь і прогнозних значень використовуються значення таблиць розподілу Фішера і Ст'юдента з вірогідною ймовірністю $P = 0,95$.

За результатами кореляційно-регресійного аналізу коефіцієнт множинної кореляції становить 0,9341, що свідчить про тісний прямий зв'язок між факторами та результативною ознакою.

Одиницею виміру одночасного впливу, зумовленого варіацією обох факторів є коефіцієнт множинної детермінації. В нашому випадку R^2 становить 0,8726. Це означає, що варіація прибутку сільськогосподарської продукції на 1 га сільськогосподарських угідь на 87,26 % залежить від зміни досліджуваних чинників. Решта змін Y припадає на невраховані

фактори.

Рівняння регресії має вигляд:

$$Y = -2565,62 + 0,3008 X_1 + 0,2421 X_2 \quad (3.2)$$

За результатами проведеного множинного регресійного аналізу можна зробити наступні висновки.

Обидва фактори мають прямий вплив на результативну ознаку, зі збільшенням значення фактора (X) збільшується значення Y.

Значення коефіцієнту рівняння регресії ($a_1 = 0,308$, $a_2 = 0,2421$) визначає коефіцієнт збільшення змінної Y при збільшенні X_i на одиницю відносно середнього.

Отже, можна зробити висновок, що зі збільшенням виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь та валової продукції у розрахунку на одиницю площі на 1 грн відносно середніх значень вибірки прибуток з 1 га сільськогосподарських угідь зростає відповідно на 0,3008 та 0,2421 грн.

Проаналізуємо як впливають виробничі витрати на 1 га сільськогосподарських угідь на прибуток в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Групування аграрних підприємств Христинівського району Черкаської області за виробничими витратами на 1 га

Показники	Групи за виробничими витратами на 1 га с.-г угідь			По району
	I – до 1000	II – 1001-2000	III – понад 2000	
Кількість господарств	3	8	7	18
Площа с.-г. угідь, га	486	1193	1252	1098
Валова продукція на 1 га с.-г угідь, грн	7835	8340	11929	9894
Продуктивність праці, тис. грн	175	187	376	178
Виручка від реалізації продукція на 1 га с.-г угідь, грн	16665	20772	27365	20314
Рентабельність (+), збитковість (-), %	23,3	27,0	20,1	23,5
Прибуток на 1 га с.-г угідь, грн	3038	4312	3525	3869
Прибуток на 1 працівника, грн	55357	86242	56771	69439
Урожайність, ц/га				
зернових	58,1	60,2	67,5	62,8
соняшнику	44,9	28,2	44,9	32,8
сої	16,1	17,0	18,0	16,6
ріпаку	-	-	22,7	22,7
Надій від 1 корови, кг	-	5302	6640	6110
Середньодобові прирости ВРХ, г	-	471	743	613
Середньодобові прирости свиней, г	-	300	-	300

Результати аналізу за даними табл. 3.3 дають підстави зробити висновок, що підприємства які належать до I групи мали середні виробничі витрати на 1 га сільськогосподарських угідь 5761 грн. До II групи відносять підприємства в яких виробничі витрати на 1 га сільськогосподарських угідь знаходяться у межах від 1001 грн до 2000 грн. У районі спостерігається 8 таких підприємств, середні виробничі витрати на 1 га сільськогосподарських угідь яких становили 11238 грн. У III групі зосереджено 7 підприємств, які мають виробничі витрати на 1 га сільськогосподарських угідь понад 2000 грн. У середньому їхні витрати становили 14267 грн. У середньому по району прибуток на 1 га сільськогосподарських угідь та прибуток на 1 працівника був 3869 грн та 69439 грн відповідно, а рівень рентабельності – 23,5%. На відміну від першої і третьої групи, у другій – найвищий рівень рентабельності, найбільш розмір прибутку, а також найвища продуктивність праці.

Отже, в Христинівському районі функціонує 16 сільськогосподарських підприємств, які обробляють 19769 га площі сільськогосподарських угідь.

За допомогою групування виявлено позитивну динаміку: із збільшенням середнього розміру виробничих витрат на 1 га с.-г. угідь збільшуються обсяги прибутку на 1 га с.-г. угідь та підвищується рівень рентабельності. Найбільш ефективно ведеться господарська діяльність у господарствах з виробничими витратами на 1 га від 1001-2000 грн (прибуток на 1 га с.-г. угідь становить 14312 грн, рівень рентабельності – 27,0%). Відповідно, для підприємств рекомендуємо вести господарську діяльність з виробничими витратами на 1 га не менш 1000 грн та не більше 2000 грн, що забезпечить одержання найбільших показників економічної ефективності.

Актуальним залишається питання удосконалення нормативно-правової бази відповідно до вимог бухгалтерського обліку, організаційного забезпечення, а також їх узгодження з міжнародними стандартами фінансової звітності. Потребують подальшого удосконалення питання дотримання єдиних методологічних засад ведення бухгалтерського обліку та створення галузевих стандартів, які б враховували особливості діяльності аграрних підприємств регіону.

3.3. Новітні підходи до бюджетування діяльності підприємств нафтогазового комплексу

В умовах активного реформування вітчизняної економіки розвиток промислових підприємств значною мірою залежить від використання сучасних управлінських технологій та побудови ефективних та якісних систем управління на підприємствах. У сучасних умовах господарювання у практиці управління існують різні управлінські технології, проте лише

збалансований підхід до управління промисловим підприємством надає змогу швидко реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища з мінімальними витратами. Найбільш ефективною технологією управління розвитком промислового підприємства в умовах ринкової економіки, яке втілює збалансований підхід та одночасно обслуговує основні функції управління, можна вважати бюджетування. Охоплюючи всі сторони діяльності підприємства, воно дозволяє: зіставити витрати з отриманими результатами на наступний період, оптимізувати ресурсні потоки, удосконалити управління грошовими ресурсами, підвищити рівень інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності підприємства, а також виконує роль інформаційного забезпечення контролю за діяльністю підприємства та її регулювання [2].

Особливо важливо здійснювати ефективне управління ресурсними потоками на підприємствах нафтогазового комплексу, який виступає основним енергетичним джерелом держави і від ефективності діяльності його залежить якість виробництва всієї економічної системи. Важливо відмітити, що управління нафтогазовим комплексом зосереджено у вертикально-інтегрованій компанії НАК «Нафтогаз України», яка здійснює повний цикл операцій з розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, постачання природного і скрапленого газу споживачам [43]. Окрім, комерційної діяльності, компанія виконує важливу соціальну роль, забезпечуючи населення, бюджетні установи та комунальних споживачів природним газом за цінами, що встановлюються державою. Враховуючи те, що підприємства нафтогазового комплексу взаємопов'язані, то є необхідність впровадження наскрізної системи бюджетування для всієї корпоративної структури нафтогазового комплексу.

Дослідженням проблемою бюджетування діяльності нафтогазових підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Гораль Л. Т. [17], Фадеева І. Г. [63], Перезовова І. В. [48], Дудолад А. С. [25], Полянська А. С., Адамов Н., Амоша О. І., Буш Д., Добровольський Є., Джонсон Д., Красова О., Немировський І., Сурін С. та ін. Організаційні аспекти формування та впровадження системи бюджетування на газорозподільних підприємствах займалися В. В. Смачило [57], В. В. Бабіченко [4]. Теоретичні та методологічні засади формування стратегії управління фінансовими потоками нафтогазового комплексу були розроблені в роботах Ю. Колбушкіна [32], проблеми формування і аналізу витрат підприємств нафтогазової галузі розглядалися у статтях Данилюка М., Лесюка В., Пчелинцева А. Проте, незважаючи на наявність численних теоретичних і методичних здобутків, залишаються науково не вирішеними питання обґрунтування впровадження новітніх підходів до бюджетування: інтегрованого, наскрізного та процесного бюджетування діяльності підприємств нафтогазового комплексу,

бюджетування з використанням «форсайту», бюджетування з використанням результативних (відносних) показників, бюджетування на засадах сценарного підходу, бюджетування орієнтованого на результат, цільового бюджетування.

В умовах розвитку економіки система бюджетування зазнає все більших і більших змін, модернізується в сучасних обставинах і відповідно генеруються та створюються нові підходи, методи та інструменти бюджетування засновані на нових комбінаціях інструментарію, методів та підходів до бюджетування діяльності підприємств. Новітні підходи до бюджетування діяльності промислових підприємств відображені на рисунку 3.8.



Рис. 3.8. Новітні підходи до бюджетування діяльності підприємств нафтогазового комплексу

Джерело: сформовано автором в результаті досліджень [2, с. 3-19]

Всі зазначені на рис. 3.8 підходи до бюджетування виникли через становлення нових вимог до діяльності промислових підприємств, підвищення конкурентоспроможності. Отже, вибір того чи іншого підходу до бюджетування діяльності здійснюється на основі обґрунтування мети діяльності суб'єкта господарювання і в залежності від цілей та завдань розвитку підприємства з урахуванням впливу чинників його розвитку, проте існують випадки, коли на підприємстві необхідно поєднувати різні підходи до бюджетування, особливо це стосується підприємств багатоцехового виробничого процесу чи корпоративної структури.

Оскільки, нафтогазовий комплекс є унікальним поєднанням різнорідних але взаємопов'язаних і взаємозалежних напрямів діяльності, ефективність яких в більшій мірі залежить від їх синергетичної взаємодії, аніж від результативності кожної окремої структури, то якраз на таких підприємствах доцільно застосовувати різні підходи до бюджетування діяльності з їх інтегруванням на рівні корпоративного управління. У табл. 3.4 наведені основні напрями діяльності НАКу та частки володіння акцій.

Таблиця 3.4

Основні напрями діяльності нафтогазового комплексу

Назва об'єкта інвестування / Основна діяльність	Країна реєстрації та діяльності	Доля володіння, %	Балансова вартість, тис. грн
Виробництво газу, нафти та продуктів їх переробки			
Укгазвидобування, ПАТ	Україна	100%	41 125 010
Укрнафта, ПАТ	Україна	50%+1 акція	5 862 906
Чорноморнафтогаз, ПАТ	Україна	100%	–
Закордоннафтогаз, ДП	Україна	100%	314 213
Транспортування нафти та газу			
Укртрансгаз, ПАТ	Україна	100%	286 003 372
Укртранснафта, ПАТ	Україна	100%	20 984 727
Укрспецтрансгаз, ПАТ	Україна	100%	215 257
Оптова та роздрібна торгівля нафти, газу та продуктів їх переробки			
Укравтогаз, ДП	Україна	100%	1 339 710
Інші інвестиції у дочірні підприємства	Різні	49% - 100%	678 211

Джерело: сформовано автором в результаті досліджень [43]

Отже, як бачимо з таблиці основні напрями діяльності нафтогазового комплексу є виробництво газу, нафти та продуктів їх переробки, транспортування нафти та газу і оптова та роздрібна торгівля нафти, газу та продуктів їх переробки, проте окрім основної діяльності НАК «Нафтогаз України» здійснює забезпечуючі функції через підприємства ДП «Науканафтогаз» та Метрологічний центр.

Для НАК «Нафтогаз України» як корпоративної структури необхідно здійснювати наскрізне, інтегроване та процесно-орієнтоване бюджетування діяльності. Бюджетування – це інформаційна система внутрішньофірмового, корпоративного управління фінансово-

господарською діяльністю підприємств на основі функціонування центрів відповідальності з допомогою відповідних фінансових інструментів – бюджетів. Бюджети містять інформацію, яка є базою для прийняття управлінських рішень з метою підвищення ефективності діяльності не лише підприємства в цілому, а й усіх його центрів відповідальності (структурних підрозділів) та господарських одиниць, оцінки діяльності менеджерів усіх ієрархічних рівнів, забезпечення ефективного використання матеріальних, трудових, фінансових та інвестиційних ресурсів [5, с. 24]. Процесно-орієнтоване бюджетування є складною організаційною технологією, що базується на загальній концепції розвитку підприємства, воно побудоване на певних бізнес-процесах, яким притаманні певні етапи (стадії) його впровадження на всіх структурних рівнях (від первинних ланок до керівних органів). Для нафтогазового комплексу такі бізнес-процеси є визначені в табл. 3.4 – напрями діяльності. Універсальної методики бюджетування діяльності для всіх видів підприємств не існує. Тому процес впровадження системи бюджетування на вітчизняних нафтогазових підприємствах має бути не тільки достатньою мірою теоретично обґрунтованим, але й мають бути пристосовані під особливості функціонування конкретного підприємства на місцях впровадження бюджетування, що дозволить суттєво підвищити якість організації управління та сприятиме збільшенню їх прибутковості і подальшому економічному розвитку.

У межах процесного підходу до управління набуває популярності концепція «процесно-орієнтованого управління», в основу якої покладено виділення бізнес-процесів в організації та управління ними. У межах вищевказаного підходу науковці визначають два його типи:

- сполучення бізнес-процесів з існуючою функціонально-ієрархічною структурою. При його використанні в організації виділяють сітку бізнес-процесів, які охоплюють всі види діяльності підприємства; в цьому випадку мережа бізнес-процесів прив'язується до функціональних підрозділів, тобто вони співпадають;

- виділення в організації наскрізних процесів, не прив'язаних до меж підрозділів. При його реалізації створюють наскрізні бізнес-процеси, які повністю або частково включають діяльність різних функціональних структурних підрозділів організації. Процеси будують відповідно до ланцюга цінностей.

Так чи інакше, але зазначена концепція спрямована на проектування й перепроєктування бізнес-процесів з метою виявлення надлишкових або занадто витратних бізнес-процесів й відповідно підвищення ефективності бізнесу. Таким чином, «процесне управління» можна розглядати по суті, як концепцію управління бізнес-процесами або реінжинірингом. Зазначена концепція закладає основу використання бюджетування як інструменту реалізації цілей стратегічного управління з використанням методики

збалансованої системи показників. Аналіз стану бюджетування та його місця в системі стратегічного управління доводить, що стратегія розвитку підприємств нафтогазового комплексу не може фактично контролюватися в короткостроковому періоді в умовах, коли процес складання бюджетів не пов'язаний із стратегічними цілями. В результаті чого утворюється розрив між стратегічним і тактичним управлінням, що перешкоджає реалізації стратегічних планів підприємства і гальмує його довгостроковий розвиток [50]. Тому для нівелювання розриву між стратегічним і тактичним управлінням розвитку підприємств доцільно створити сполучну ланку між стратегічним управлінням та бюджетуванням – інтегровану систему бюджетування, під якою слід розуміти інструмент і складову системи управління підприємством, направлену на інтерпретацію та трансформацію стратегічних цілей підприємства в бюджети із заданими у кількісному та грошовому виразі показниками, задля ефективнішого розподілу ресурсів, організації, контролю та мотивації. За своєю суттю вона покликана мінімізувати недоліки і зняти обмеження традиційних методик формування системи бюджетування: на основі встановлених темпів приросту, формування бюджетів «з нуля» та ін. [24]. На відміну від традиційної системи бюджетування інтегрована система одночасно зорієнтована на два контури управління: стратегічний та тактичний рівні управління, для інтегрованого бюджетування характерним є взаємопроникнення структурних елементів системи бюджетування та стратегічного управління.

Етапність формування інтегрованої системи бюджетування передбачає: на першому етапі формулюється стратегія та визначаються її ключові показники; на другому етапі започатковуються елементи процесного підходу до бюджетування; на третьому етапі передбачається формування бюджетів бізнес-процесів; на четвертому етапі формується зведений бюджет підприємства; на п'ятому етапі забезпечується організація та регламентація бюджетного процесу та виконується аналіз [51].

Цільове бюджетування – це управлінська технологія складання бюджетів, яка дає змогу зв'язувати діяльність підприємства з його стратегічними цілями, планувати та мотивувати виконання бюджетів на підприємстві, тобто здійснювати процес управління підприємством, спрямований на досягнення представлених перед підприємством цілей [29]. Основною ціллю діяльності будь-якого підприємства, особливо в умовах активної конкурентної боротьби є отримання прибутку і якщо на найвищому рівні управлінні формується цільовий бюджет прибутку, то на нижчих рівнях управління його слід перетворити в бюджет багаторівневого маржинального прибутку. Впровадження системи цільового бюджетування дозволяє виділити мотиваційні інструменти впливу на виконавців, внаслідок цього кожен працівник менеджерської

групи центрів фінансової відповідальності буде чітко усвідомлювати весь ланцюг виробничо-комерційної діяльності, проміжні та кінцеві результати власної діяльності, повноваження, компетенцію та відповідальність. За результатами досягнення бюджетних показників можна визначити якість виконаної роботи відповідальними працівниками менеджерських груп і центрів фінансової відповідальності й надати їм винагороду.

Бюджетування з використанням цільових показників передбачає поєднання системи збалансованих показників (BSD) діяльності підприємств, вона розглядалась як засіб подолання тих обмежень, що виникають при управлінні з використанням фінансових і не фінансових показників [29]. Дана система за умов ринкової економіки забезпечує посилення стратегії бізнесу, донесення її до кожного працівника, виявлення організаційних ініціатив виділених сегментів діяльності. Бюджетування забезпечує досягнення короткострокових (тактичних) показників сегментів діяльності та підприємства в цілому, а для реалізації довгострокових (стратегічних) цілей доцільно об'єднати цільові показники і бюджетування в єдину систему. Отже, показники фінансових і операційних бюджетів необхідно порівнювати з ключовими стратегічними показниками, які зазначені в стратегічних планах структурованих за роками. Важливою умовою ефективності системи планування є наявність зв'язку між стратегічними цілями підприємства й операційним плануванням. Систему довгострокового та поточного планування на підприємстві доцільно розглядати як єдине ціле, що забезпечить реалізацію операційних і тактичних бюджетів і досягнення стратегічних цілей.

Застосування ковзаючого бюджетування дозволяє спланувати ситуацію на подальший період зсередини на підприємстві. Важливий вплив на реалізацію розроблених бюджетів здійснюють зовнішньоекономічні чинники – тому необхідно враховувати стан розвитку галузі з використанням експертного методу, таким чином зумовлюючи ситуацію «зовні». Отже, реалізувати одну з функцій бюджетування – цілеспрямованість у взаємозв'язку з чинниками зовнішнього середовища можливо за допомогою агрегації всіх знань фахівців підприємства і зовнішніх експертів, що залучаються, з подальшою побудовою єдиної картини майбутнього. Для цього пропонується використовувати форсайт [74]. Поєднання форсайту як методу та форсайту як процесу – утворюють так звану технологією форсайту. Тому, бюджетування з використанням форсайту – це комплексна технологія управління, що обумовлює досягнення запланованих результатів за рахунок поєднання всієї системи використовуваних методів в практичній діяльності. Іноді до форсайту застосовується словосполучення «корпоративний форсайт». В цьому випадку мається на увазі розробка методології або втілення форсайту «в життя» об'єднаною групою або колом осіб однієї професії. Корпоративний

форсайт безпосередньо пов'язаний зі стратегічним менеджментом, стратегічним контролінгом, корпоративним маркетингом розвитку та інноваційним менеджментом. Відомі позитивні результати впровадження форсайту в таких компаніях як Nokia, Siemens, Deutsche Telekom, Shell, Telecom Italia [73], а також Volvo, Ericsson, Philips, Aventis, IBM, P&G [71]. Основними проблемами корпоративного форсайту при його використанні в практичній діяльності є: відсутність методологічного обґрунтування, наповненого кількісними методиками – положеннями, інструкціями, доступними методиками по виконанню форсайту, недостатня кількість фахівців на підприємстві, що володіють достатніми знаннями в області форсайту; відсутність мотиваційного чинника для працівників підприємства, що займаються форсайт-розробками, корпоративний форсайт носить часто фрагментарний характер, відсутній ітераційний процес взаємозв'язку між відділами підприємства і як наслідок – недостатні взаємозв'язки із зовнішніми експертами для розробки і реалізації методики форсайту [29].

При розробці та впровадженні бюджетування на засадах сценарного підходу, більшість етапів не залежить від цілей розвитку підприємства, тому що бюджетування починається з «білого листа», але на етапі використання та визначення нових цілей розвитку, система бюджетування потребує доробки або зміни, при цьому необхідно враховувати чинники розвитку що виникають на цьому етапі, які будуть відмінні від розглянутих [3]. Тому при використанні може виникнути необхідність повернення до деяких етапів впровадження бюджетування, з ціллю їх зміни або доопрацювання. Крім того може виникнути необхідність збереження даних до реалізації цілі і обліку даних після її реалізації, у цьому випадку виникне необхідність додаткового контролю на аналізі показників пов'язаних зі змінами цілі розвитку. Така концептуальна модель бюджетування дає можливість впровадження бюджетування у значно коротші строки і з найменшими витратами та робить його доступним для більшої кількості підприємств, у тому числі малих і мікропідприємств.

Для впровадження системи бюджетування діяльності нафтогазового комплексу необхідно поєднувати різні підходи до бюджетування діяльності, тому що на різних стадіях діяльності визначаються різні цільові показники, як от в діяльності підприємств геологічних та геодезичних досліджень та розвідувального і експлуатаційного буріння головною метою є оптимізація витрат, так як ці процеси є центрами витрат, в той час коли інші напрями діяльності: виробництво газу, нафти та продуктів їх переробки, транспортування нафти та газу і оптова та роздрібна торгівля нафти, газу та продуктів їх переробки є центрами формування доходу і в даному випадку цільовим показником виступає дохід. Формування прибутку від діяльності нафтогазового комплексу здійснюється у НАК «Нафтогаз України» і відповідно в даній організації інтегрується

результуючий показник діяльності цілого комплексу підприємств – прибуток або відносний показник – рентабельність діяльності групи. Також при впровадженні системи бюджетування в нафтогазовому комплексі важливо враховувати так званий ефект «форсайту», який формується за рахунок таких напрямів діяльності як наукові розробки вдосконалення діяльності та метрологія.

Отже, розглянута система новітніх підходів до бюджетування діяльності підприємств вказує на розвиток та важливість впровадження даної системи на підприємствах нафтогазового комплексу для оптимізації діяльності з метою забезпечення належного функціонування його структурних ланок. Тільки в рамках системи бюджетування, яка складається з окремих підсистем, можна забезпечити об'єктивність і повноту процесу стратегічного і тактичного управління діяльністю. Необхідність впровадження комбінованої системи бюджетування викає через потребу нівелювання проблем традиційних технологій бюджетування, серед яких: надмірна концентрація уваги на ресурсах та їхній слабкий зв'язок з цілями, до яких прагне підприємство у своєму розвитку, недостатньо збалансований або повністю відсутній зв'язок «цілі-ресурси». Тому подальші дослідження будуть зорієнтовані на формування адаптивної системи бюджетування діяльності нафтогазового комплексу з урахуванням зовнішніх чинників діяльності на основі комбінації різних підходів до бюджетування з метою оптимізації та підвищення ефективності його діяльності.

3.4. Оцінка ефективності формування, розподілу і використання прибутку

В наш час, коли набувають розвитку вільні ринкові відносини між підприємствами і кожен підприємець бажає отримати якомога більший прибуток, проблема формування, розподілу та використання прибутку підприємства є дуже актуальною. Прибуток відображає результати підприємницької діяльності, ефективність виробництва, обсяг та якість продукції. Також прибуток виконує стимулюючу функцію, тому що він впливає на формування доходів підприємства та є джерелом фінансування його розвитку.

На формування прибутку підприємства впливають такі фактори: сфера діяльності підприємства; діюче законодавство; ефективність виробничої діяльності підприємства. Від правильного розподілу та використання прибутку залежить кінцевий результат діяльності підприємства, достатність його власних фінансових ресурсів, перспективи розвитку виробництва, можливість залучення додаткових джерел фінансування.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується у процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, нехай найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й всебічно характеризують господарське становище підприємства. Для забезпечення високих фінансових результатів діяльності підприємства необхідно використовувати спеціальні методи аналізу прибутку і витрат господарюючих суб'єктів. Раніше зроблені вітчизняними економістами методичні розробки по аналізу прибутку і витрат підприємства багато в чому не відповідають вимогам ринкових умов господарювання.

Прогнозування основних показників виробничо-господарської діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом фінансового планування. Досвід країн із розвиненою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі фінансового планування на підприємствах, у фірмах і корпораціях. Це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат.

В умовах, коли необхідно визначити загальну тенденцію змін певних показників виробничої діяльності, але не має часу на пошук даних про рівні впливу різних факторів, виникає необхідність прогнозувати на основі ряду динаміки, приймаючи на роль єдиного фактору числові значення часу. Коли зміна є неоднорідною, то у такому випадку можливим є застосування для математичного опису декількох функцій, які вирівнюють цей ряд.

Отже, з метою вирішення питань, пов'язаних з резервами зменшення операційних витрат ПАТ «Славутицький хлібозавод» використаємо методику моделювання економічних явищ і процесів за допомогою екстраполяційно-стохастичної моделі. Динаміка явищ за допомогою вищевказаної моделі дозволить виявити закономірності їх розвитку, здійснити оцінку цього розвитку в минулому і прогнозування на майбутнє.

Таким чином, використовуючи модель однофакторної регресії, спрогнозуємо обсяги чистого доходу нашого суб'єкта господарювання та його операційні витрати при цьому на 2013-2015 роки. Для цього використаємо дані табл. 3.5. По наданим даним проведемо синтезування трендової моделі чистого доходу (виручки) від реалізації продукції ПАТ «Славутицький хлібозавод».

Оскільки динаміка доходу за досліджуваний період неоднорідна, то для побудови такої економіко-математичної моделі необхідно застосувати декілька функцій, а потім вибрати ту, яка якнайточніше описує даний економічний процес і дає можливість найбільш точного й достовірного прогнозу. Характер змін темпів росту дозволить зробити висновок про можливість застосування однієї з функцій. Для цього визначимо параметри кожної з функцій, алгоритм розрахунку яких наведено нижче.

Таблиця 3.5

Динаміка чистого доходу ПАТ «Славутицький хлібозавод»

Рік	Обсяг чистого доходу, тис. грн	Темп росту по роках, %	Абсолютний приріст по роках, млн грн.
2013	587,8	-	-
2014	834,4	141,95	246,60
2015	1089,50	130,57	255,10
у середньому	837,23	136,26	250,85

Рівняння прямолінійної функції:

$$y_t = b_0 + b_1 t \quad (3.3)$$

Рівняння параболи другого порядку:

$$y_t = b_0 + b_1 t + b_2 t^2 \quad (3.4)$$

Рівняння показової функції:

$$y_t = b_0 + b_1 t^t \quad (3.5)$$

Для функції (3.3):

$$b_0 = \Sigma y / n$$

$$b_1 = \Sigma ty / \Sigma t^2$$

Для функції (3.4):

$$b_0 = (\Sigma t^4 \Sigma y - \Sigma t^2 \Sigma t^2 y) / (n \Sigma t^4 - \Sigma t^2 \Sigma t^2)$$

$$b_1 = \Sigma ty / \Sigma t^2$$

$$b_2 = (\Sigma t^2 y - \Sigma t^2 \Sigma y) / (n \Sigma t^4 - \Sigma t^2 \Sigma t^2)$$

Для функції (3.5):

$$Lg b_0 = \Sigma lgy / n$$

$$Lg b_1 = \Sigma t lgy / \Sigma t^2$$

Для вибору найбільш адекватної функції проведемо порівняльний перебір рішень. Для спрощеного розрахунку параметрів функції застосуємо спосіб відліку часу від умовного початку, яке обирається так, щоб $\Sigma t = 0$. В даному випадку $n = 3$ (непарне). Для зручності розрахунків по визначенню коефіцієнтів синтезованої економетричної моделі доцільно скласти проміжну табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок коефіцієнтів синтезованих моделей

Роки	Умовний час			y_i	$t_i y_i$	$t_i^2 y_i$	$Lg y_i$	$t_i lgy_i$
	t_i	t_i^2	t_i^4					
2013	-1	1	1	587,80	-587,8	587,8	2,7692	-2,7692
2014	0	0	0	834,40	0	0	2,9214	0,0000
2015	1	1	1	1089,50	1089,5	1089,5	3,0372	3,0372
Сума	0	2	2	2511,70	501,7	1677,3	8,7278	0,2680

Визначимо параметри кожної з моделей (лінійної, параболи, показникової), представивши нижче дані розрахунків у вигляді табл. 3.7.

Проведемо по кожній моделі розрахунок трендових рівнів, підставивши в кожну синтезовану модель значення аргументів. Таким чином, представимо отримані дані у вигляді табл. 3.8.

Таблиця 3.7

Параметри моделей

Модель	b ₀	b ₁	b ₂
Лінійна $y = 837,23 + 250,85 \cdot t$	837,23	250,85	-
Параболічна $y = 834,4 + 250,85t + 4,25t^2$	834,4	250,85	4,25
Показникова $y = 811,48 \cdot 1,36^t$	811,48	1,36	-

Таблиця 3.8

Розрахунок трендових рівнів

Роки	Y _{ti} (лін)	Y _{ti} (параболічна)	Y _{ti} (показн.)
2013	586,3833	587,8000	596,0438
2014	837,2333	834,4000	811,4785
2015	1088,0833	1089,5000	1104,7802

Тепер можемо спрогнозувати чистий дохід ПАТ «Славутицький хлібозавод» на наступні три роки за кожною з моделей. Представимо наші розрахунки у вигляді табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Прогноз чистого доходу підприємства ПАТ «Славутицький хлібозавод» на 2016-2018 роки

Рік прогнозу	Значення чистого доходу за моделями, тис. грн.		
	Лінійна	Параболічна	Степенева
2016	1338,9333	1347,4333	1504,0930
2017	1589,7833	1602,5333	2047,7339
2018	1840,6333	1857,6333	2787,8689

Для остаточного вибору, яка з економетричних моделей найбільше адекватна для апроксимації (прогнозування), необхідно визначити стандартизовані помилки апроксимації за формулою 3.6:

$$\delta y_t = \sqrt{(\sum (y_{ti} - y_t)^2 / n)} \quad (3.6)$$

де y_{ti} – теоретичні (розрахункові) значення рівнянь динамічного ряду;

y_t – емпіричні (статистичні) дані варіанта;

n – число рівнянь y_i .

За критерієм мінімальності δy_t вибирається модель апроксимації і прогнозування. Складемо допоміжну табл. 3.10.

З отриманих значень стандартної помилки апроксимації виходить, що по критерію мінімальності перевагу слід віддати моделі тренда (2), тобто параболі другого порядку $y = 834,4 + 250,85t + 4,25t^2$. Отже,

використовуючи дану модель, ми отримали прогноз чистого доходу ПАТ «Славутицький хлібо завод» на 2016–2018 роки. Ця модель свідчить, щорічний приріст чистого доходу (виручки) складає 250,85 тис. грн.

Таблиця 3.10

Розрахунок помилки апроксимації

Сума($Y_t - \hat{Y}_t$) ² /3	лінійна	параболічна	степенева
4,0139	2,0069	0,0000	67,9611
0,0000	8,0278	0,0000	525,3935
275,6125	2,0069	0,0000	233,4831
Сума	12,0417	0,0000	826,8376
δy_t	2,0035	0,0000	16,6016

Застосовуючи вище використану економіко-метричну модель проведемо аналіз та прогноз обсягу операційних витрат по ПАТ «Славутицький хлібо завод». Вихідні дані відображено в табл. 3.11. Аналогічно визначаємо параметри для лінійної, параболічної та показової функцій, знаходимо їх трендові рівні, прогнозуємо значення та визначаємо найбільш адекватну модель. Всі проміжні розрахунки наведені нижче в табл. 3.12. Параметри моделей представлені в табл. 3.13.

Таблиця 3.11

Динаміка операційних витрат ПАТ «Славутицький хлібо завод»

Рік	Обсяг операційних витрат, тис. грн	Темп росту по роках, %	Абсолютний приріст по роках, млн грн
2013	548	-	-
2014	747	136,31	199,00
2015	854,90	114,44	107,90
у середньому	716,63	125,38	153,45

Таблиця 3.12

Розрахунок коефіцієнтів синтезованих моделей

Роки	Умовний час			y_i	$t_i y_i$	$t_i^2 y_i$	$L y_i$	$t_i l y_i$
	t_i	t_i^2	t_i^4					
2013	-1	1	1	548,00	-548	548	2,7388	-2,7388
2014	0	0	0	747,00	0	0	2,8733	0,0000
2015	1	1	1	854,90	854,9	854,9	2,9319	2,9319
Сума	0	2	2	2149,90	306,9	1402,9	8,5440	0,1931

Таблиця 3.13

Параметри моделей

Модель	b_0	b_1	b_2
Лінійна $y = 716,63 + 153,45t$	716,63	153,45	-
Параболічна $y = 747 + 153,45t - 45,55t^2$	747	153,45	45,55
Показникова $y = 704,7 * 1,25^t$	704,7	1,25	-

За відповідними моделями визначаємо трендові рівні (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Розрахунок трендових рівнів

Роки	Y_{ti} (лін)	Y_{ti} (параболічна)	Y_{ti} (показн.)
2004	563,1833	548,0000	564,2065
2005	716,6333	747,0000	704,7020
2006	870,0833	854,9000	880,1828

Спрогнозуємо значення на 2016-2018 роки, звівши результати в табл. 3.15.

Таблиця 3.15

**Прогноз операційних витрат
ПАТ «Славутицький хлібозавод» на 2016-2018 роки**

Рік прогнозу	Операційні витрати за моделями, тис. грн		
	Лінійна	Параболічна	Степенева
2016	1023,5333	932,4333	1099,3608
2017	1176,9833	1040,3333	1373,1173
2018	1330,4333	1148,2333	1715,0430

Складаємо допоміжну таблицю для визначення помилки апроксимації (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Розрахунок помилки апроксимації

Сума $(Y_{ti} - \hat{Y}_i)^2/3$	лінійна	параболічна	степенева
461,0672	230,5336	0,0000	262,6518
0,0000	922,1344	0,0000	1789,1224
896,9979	230,5336	0,0000	639,2194
Сума	1383,201667	1,68021E-25	2690,993595
δ_{yt}	21,4725	0,0000	29,9499

За мінімальною стандартизованою помилкою апроксимації визначаємо точність нашого прогнозу, тобто найадекватнішою моделлю для прогнозування обсягу операційних затрат на 2016-2018 роки

ПАТ «Славутицький хлібо завод» є функція параболи 2-го порядку $y=747+153,45t-45,55t^2$, це означає, що операційні затрати щорічно зростають на 153,45 тис. грн.

Отже, можна зробити висновок, що в найближчий період підприємство очікує збільшення обсягів виручки, при нижчих темпах зростання операційних витрат, що безумовно є позитивною тенденцією у виробничо-господарській діяльності. Для більш конкретного аналізу розрахуємо темпи росту як витрат так і виручки по прогнозованих даних (табл. 3.17) та порівняємо їх.

Таблиця 3.17

Прогнозні значення обсягів чистого доходу (виручки) та операційних витрат (собівартості продукції) ПАТ «Славутицький хлібо завод»

Рік	Обсяг чистого доходу, тис. грн	Обсяг операційних витрат, тис. грн	Темп росту чистого доходу по роках, %	Темп росту операційних витрат по роках, %
2013	587,8	548	-	-
2014	834,4	747	141,95	136,31
2015	1089,50	854,90	130,57	114,44
2016	1347,4333	932,4300	123,67	109,07
2017	1602,5333	1040,3300	118,93	111,57
2018	1857,6333	1148,2300	115,92	110,37

Таким чином, як видно з вище проведених розрахунків, в 2016 році темпи росту витрат на 14,6% нижчі за темпи росту виручки; в 2017 році – на 7,36%; в 2018 році – на 5,55%. Тобто, прослідковується тенденція до поступового зниження росту операційних витрат підприємства при одночасному зростанні виручки від реалізації продукції. Виходячи з таблиці 13, можемо зробити наступні висновки, що при такому ритмі роботи підприємства, який склався на сьогоднішній день, весь час йде нарощування показника чистого доходу, що в середньому становитиме 126,21%. При такому темпі роботи, що склався на останню звітну дату, вже в 2016 році будемо спостерігати зниження показника операційних витрат. Тобто при нарощуванні обсягу виробництва операційні витрати підніматимуться не високими темпами, а навіть зменшуватимуться.

Даний прогноз характеризує підприємство як таке, що ефективно використовує свої ресурси для успішної діяльності в цілому. Прослідкуємо як зміняться показники рентабельності в 2016-2018 роках. Для цього скористаємося засобами Microsoft Excel, що має спеціальний апарат для графічного аналізу моделей, в тому числі і можливість побудови ліній тренда, використовуючи при цьому динаміку певних показників.

Одним із найефективніших і водночас найпростіших методів фінансового аналізу, який використовується для оперативного і

стратегічного планування прибутку, є операційний аналіз «витрати - обсяг - прибуток». Він дає змогу відслідкувати залежність фінансових результатів від витрат і обсягів реалізації. Дослідження методами мультиплікативного аналізу зв'язку між значеннями показників фінансового стану і подальшого розвитку підприємства дали змогу отримати регресивні рівняння для прогнозування ймовірності банкрутства.

Найпоширеніші нині методи діагностики банкрутства запропонував у 1986 році відомий західний економіст Е. Альтман – Z-моделі. Він запропонував для оцінки прогнозування рівня фінансової неспроможності використання інтегрального показника рівня загрози банкрутства. Аналітична «Модель Альтмана» являє собою алгоритм інтегральної оцінки погрози банкрутства підприємства, заснований на комплексному обліку найважливіших показників, що діагностують кризовий фінансовий його стан. На основі обстеження підприємства-банкрутів Э. Альтман визначив коефіцієнти значимості окремих факторів в інтегральній оцінці імовірності банкрутства. Модель Альтмана має наступний вид:

$$Z = 1,2 A + 1,4 B + 3,3 C + 0,6 D + 1,0 E \quad (3.7)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства («Z-рахунок Альтмана»);

A – відношення оборотних активів (робочого капіталу) до суми всіх активів підприємства;

B – рівень рентабельності капіталу;

C – рівень прибутковості активів;

D – коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу;

E – оборотність активів (у числі оборотів).

Рівень загрози банкрутства підприємства в моделі Альтмана оцінюється за наступною шкалою:

Значення показника «Z»	Імовірність банкрутства
До 1,8	Дуже висока
1,81-2,70	Висока
2,71-2,99	Можлива
3,00 і вище	Дуже низька

Відповідно показники п'ятифакторної моделі визначаються за наступними формулами:

1. Фактор A

$$A = \frac{PK}{\sum A} \quad (3.8)$$

де PK – робочий капітал;

A – загальна вартість активів підприємства.

2. Фактор B

$$B = \frac{\text{ЧП}}{\sum A} \quad (3.9)$$

де ЧП – чистий прибуток.

3. Фактор С

$$C = \frac{\text{ОП}}{\sum A} \quad (3.10)$$

де ОП – операційний прибуток до сплати податків.

4. Фактор Д

$$D = \frac{\text{РЦа}}{\sum \text{ПЗ}} \quad (3.11)$$

де РЦа – ринкова ціна акцій;

ПЗ – сума поточних зобов'язань (кредиторська заборгованість та кредити).

5. Фактор Е

$$E = \frac{\text{ВР}}{\sum A} \quad (3.12)$$

де ВР – обсяг продажу продукції без ПДВ та акцизу.

Дані, отримані в результаті розрахунку факторів підставляємо в рівняння моделі Альтмана:

$$Z = 1,2 * 0,544 + 1,4 * 0,307 + 3,3 * 0,439 + 0,6 * 0 + 1,0 * 2,033 = 4,564$$

Виходячи з проведених розрахунків та зіставивши відповідні отримані дана зі шкалою оцінки ймовірності банкрутства за моделлю Альтмана, слід зазначити, що підприємство на даному етапі своєї діяльності має дуже низький ризик банкрутства, так як значення показника нижче позначки 1,81.

Основна мета цього виду аналізу – встановити, що відбудеться з фінансовими результатами, якщо визначений рівень продуктивності, обсягу виробництва, витрат змінюватимуться. Ця інформація має виняткове значення для керівництва підприємства, тому що знання залежності між такими факторами, як сукупний дохід від продажу, сукупні витрати, прибуток, вихід продукції (обсяг виробництва), дає змогу визначити критичний рівень випуску продукції, при якому прибуток буде максимальним, або рівень, при якому не буде ні прибутку, ні збитків. Переваги цієї методики полягають у тому, що аналіз можна зробити як за квартал, так і за півріччя та за результатами діяльності за рік.

У ПАТ «Славутицький хлібозавод», основним видом діяльності якого є торгівельна діяльність, застосовується методика проведення аналізу беззбитковості. Тобто, предметом дослідження є відслідковування залежності фінансових результатів від витрат і обсягів виробництва і реалізації.

Для побудови моделі зв'язку між сукупними витратами, обсягом виробництва, виручкою від реалізації під час аналізу спрощуються реальні

умови, з якими стикається підприємство в практичній діяльності. Основні припущення та обмеження при управлінні операційними витратами:

1. Номенклатура реалізованої продукції є величиною постійною.
2. Сукупні витрати і сукупний дохід є лінійними функціями обсягу виробництва (реалізації).
3. Прибуток розраховується по змінним витратам, оскільки під час аналізу передбачається, що постійні витрати, які мали місце в певному періоді, враховуються як витрати цього періоду.
4. Усі інші величини залишаються постійними.
5. Витрати поділяються на постійні і змінні, без виділення умовно-постійних чи умовно-змінних.

Взаємопов'язані й представлені за допомогою математичних засобів фінансові відносини між господарюючими суб'єктами є не чим іншим, як математичною моделлю управлінського процесу, яка дає змогу аналізувати, порівнювати, отримувати альтернативні варіанти і, врешті-решт, приймати ті чи інші фінансові рішення. А це і є, власне, процес управління фінансами.

Ключовими елементами операційного аналізу є: операційний важіль, поріг рентабельності й запас фінансової міцності підприємства. Управління операційними витратами здійснюється на основі визначення оптимального розміру виручки та постійних і змінних витрат. Керівництво підприємства передбачає, що виручка від реалізації у майбутньому зросте до 1,1 млн грн (+5%). На ці ж 5% збільшаться і змінні витрати. Їх сума становитиме 0,8 млн грн. Сума постійних витрат не зміниться і становитиме 75 тис. грн. Загальна сума витрат – 893,9 тис. грн. Відповідно прибуток досягне майже 251 тис. грн (1144,8-818,9-75), що на 6,5% більше від прибутку попереднього періоду. Отже, виручка від реалізації збільшиться на 5%, а прибуток зросте на 6,6%.

Якщо вирішувати завдання максимізації темпів приросту прибутку, то можна маніпулювати збільшенням чи зменшенням не тільки змінних, але і постійних витрат і залежно від цього вираховувати, на скільки відсотків зросте прибуток.

Якщо, наприклад, при збільшенні змінних витрат на 5% постійні витрати збільшаться на 2%, то прибуток зросте не на 6,6%, а на 5,9% (змінні витрати становлять 818,9 тис. грн, сума постійних витрат становитиме 75+1,5=76,5 тис. грн, а прибуток – величину 1144,8 – (818,9+76,5) = 249,4 тис. грн). Узагальнимо наші розрахунки у вигляді табл. 3.18.

У практичних розрахунках для визначення сили впливу операційного важеля застосовують валову маржу (виручка від реалізації за мінусом змінних витрат) по відношенню до прибутку

$$CДОВ = \frac{BP - ЗВ}{ОП} = \frac{ВМ}{ОП} \quad (3.13)$$

де ВР – виручка від реалізації;

ЗВ – змінні витрати;
 ОП – операційний прибуток;
 ВМ – валова маржа або результат від реалізації після відшкодування змінних витрат.

Таблиця 3.18

Вплив операційного важеля на прибуток підприємства

Показники	Базовий варіант	Варіанти		
		Зростання виручки на 5%	Зростання постійних витрат на 2%	Зменшення виручки на 5%
1. Виручка від реалізації, грн.	1090300	1144815	1144815	1035785
2. Змінні витрати, грн.	779900	818895	818895	740905
3. Постійні витрати, грн.	75000	75000	76500	75000
4. Загальні витрати, грн.	854900	893895	895395	815905
5. Прибуток, грн.	235400	250920	249420	219880
6. Рентабельність, %		6,6	5,9	-6,6

У нашому випадку, сила впливу операційного важеля дорівнює: $(587800 - 477909) / 98701 = 1,32$. Це означає, що при збільшенні виручки на 5%, прибуток зростає на $1,32 * 5\% = 6,6\%$. Взаємозв'язок і логічність цього розрахунку з попереднім легко простежується: результат розрахунків є однаковим (при збільшенні виручки на 5%, прибуток зростає на 6,6%).

Сила впливу операційного важеля завжди розраховується для визначеного обсягу продаж та певної виручки від реалізації. Змінюється виручка від реалізації – змінюється і сила впливу операційного важеля. За постійної виручки від реалізації чим більша сума постійних витрат, тим сильніше діє операційний важіль, і навпаки. При зменшенні виручки від реалізації сила впливу операційного важеля зростає як за підвищення, так і за зниження питомої ваги постійних витрат у загальній їх сумі. Кожен відсоток зниження виручки дає дедалі більший відсоток зниження прибутку, причому сила операційного важеля зростає швидше, ніж збільшуються постійні витрати.

За збільшення виручки від реалізації, якщо поріг рентабельності (точка самоокупності) витрат уже пройдений, сила впливу операційного важеля зменшується: кожен відсоток приросту виручки дає дедалі менший відсоток приросту прибутку (при цьому частка постійних витрат у загальній їх сумі знижується). Ці положення можуть використовуватись підприємством для:

- планування платежів до податку на прибуток, зокрема авансових;

– вироблення лінії комерційної політики підприємства. Зокрема, за песимістичних прогнозів динаміки виручки від реалізації не можна збільшувати (мати) великий обсяг постійних затрат, тому що втрата прибутку від кожного відсотка втрати виручки може бути в багато разів більшою через надто великий вплив ефекту операційного важеля.

Невід’ємною складовою частиною методики аналізу впливу витрат на процес максимізації маси прибутку є визначення запасу фінансової міцності підприємства. Складовим елементом такого поняття є поріг рентабельності (тобто така величина виручки від реалізації, за якої підприємство вже немає збитків, але ще і не має прибутків), який визначається за формулою:

$$PP = \frac{B_{\text{пост}}}{\% \text{ ВМ у РП}} \quad (3.14)$$

де В пост – постійні витрати;

% ВМ у РП – процент валової маржі в реалізованій продукції.

Оскільки

Валова маржа = Виручка від реалізації – Змінні витрати = 310400 грн,
тобто 28,5% виручки від реалізації або 0,285 у відносному

вираженні, то

$$Pr = 75000 / 0,285 = 263158 \text{ грн.}$$

Тобто, при досягненні виручки від реалізації у 263,2 тис. грн підприємство досягає окупності й постійних, і змінних витрат. Знаючи поріг рентабельності, можна визначити запас фінансової міцності підприємства, який становитиме різницю між досягнутою фактичною виручкою від реалізації й порогом рентабельності:

$$ЗФМ = РП - PP, \quad (3.15)$$

де РП – реалізація продукції;

PP – поріг рентабельності.

$$ЗФМ = 1090300 - 263158 = 827142 \text{ грн.}$$

Можна розрахувати запас фінансової міцності і у відсотках до виручки від реалізації. Якщо запас фінансової міцності становить у нашому випадку 827142 грн., а виручка – 1090300 грн., то запас фінансової міцності відповідає 75,9% виручки від реалізації. Це означає, що підприємство здатне витримати 76-відсоткове зниження виручки від реалізації без серйозної загрози для свого фінансового стану.

Отже, розглянута методика аналізу дає змогу на практиці приймати ефективні управлінські рішення щодо розв’язання найрізноманітніших фінансово-господарських ситуацій.

Серед факторів, які впливають на операційні витрати, найбільшу роль відіграє собівартість реалізованої продукції. Саме цю категорію операційних витрат потрібно детально аналізувати і приділяти найбільшу увагу при плануванні зменшення операційних витрат, так як собівартість – це близько 80% операційних витрат.

Зниження собівартості одиниці продукції і витрат на 1 грн продукції досягається двома способами:

- 1) збільшення обсягу виробленої продукції;
- 2) ліквідацією непродуктивних витрат і невиправданих перевитрат за елементами і калькуляційними статтями витрат, економнішим витрачанням матеріальних, трудових і грошових запасів і запровадженням організаційних та технічних заходів підвищення ефективності виробництва.

Збільшення випуску продукції сприяє зниженню її собівартості за рахунок економії умовно-постійних витрат.

Економія, яка фактично впливає на зниження собівартості, розраховується по такому складу факторів:

- 1) підвищення технічного рівня виробництва. Це використання нової, прогресивної технології, механізації і автоматизації виробничих процесів; використання нових видів сировини і матеріалів і інші фактори, які підвищують технічний рівень виробництва. Доцільно було б весь транспортний парк підприємства обладнати газовими установками, адже газ в середньому дешевший на 80% порівняно з бензином. Газові установки окуплять себе за 9-10 місяців, після чого почнеться економія на пальному десь 3-4 тис. грн в місяць. За рік можна економити 30-40 тис. грн;

- 2) удосконалення організації виробництва і праці. Зниження собівартості може відбутися в результаті змін в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва; удосконалення управління виробництвом і скорочення затрат на нього; покращення використання основних фондів; покращення матеріально-технічного постачання; скорочення транспортних витрат.

При одночасному удосконаленні техніки і організації виробництва необхідно встановити економію по кожному фактору і включити у відповідні групи. Якщо такий розподіл здійснити важко, то економія може бути розрахована, виходячи з цільового характеру заходів або по групам факторів.

Зниження поточних витрат в результаті удосконалення обслуговування основного виробництва (підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування підрядно-технологічних робіт, покращення інструменту, удосконалення організації контролю за якістю робіт і продукції). Значне зменшення витрат живої праці може відбутися при збільшенні норм і зон обслуговування, скорочення витрат робочого часу, зменшення числа працівників, не виконуючих норм виробітку. Цю економію можна обчислити, якщо помножити кількість звільнених робочих на середню заробітну плату в минулому році (з відрахуванням на соціальне страхування; врахування витрат на спецодяг, харчування і т.п.). додаткова економія появляється при удосконаленні структури управління

підприємства в цілому. Вона виражається в скороченні витрат на управління і в економії заробітної плати і відрахувань в зв'язку зі скороченням управлінського персоналу.

Для нашого підприємства вигідно перевести заробітну плату на пластикові картки. Це дасть можливість економити щомісячно на відсотках, які бере банк за видачу готівки. Якщо врахувати, що щомісячно виплачують більше 60000 грн заробітної плати, економія буде біля 1200 грн, що за рік складе 14400 грн.

При покращенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається в результаті підвищення надійності і довговічності обладнання; удосконалення планово-попереджувального ремонту; централізації і впровадження індустріальних методів ремонту; утримання і експлуатації основних фондів. Економія обчислюється як добуток абсолютного зменшення витрат (крім амортизації) на одиницю обладнання (чи інших основних фондів) на середню кількість обладнання (чи інших основних фондів).

Удосконалення матеріально-технічного забезпечення і використання матеріальних ресурсів відображається в зменшенні норм використання сировини і матеріалів, зниження їх собівартості за рахунок зменшення заготівельно-складських витрат;

3) зміни об'єму і структури продукції, які можуть призвести до відносного зменшення відносно-постійних витрат (окрім амортизації), відносному зменшенню амортизаційних відрахувань, зміні номенклатури і асортименту продукції, підвищення її якості. Відносно-постійні витрати не залежать безпосередньо від кількості виготовлення продукції. Зі збільшенням об'єму виробництва їх кількість на одиницю продукції зменшується, що призводить до зниження її собівартості;

4) галузеві і інші фактори. До них відносяться: введення і освоєння нових цехів, підготовка і освоєння виробництва на діючому обладнанні, інші фактори. Необхідно проаналізувати резерви зниження собівартості в результаті ліквідації застарілих і введення нових цехів і виробництв на більш високій технічній основі, з кращими економічними показниками.

Зведемо пропозиції по економії витрат ПАТ «Славутицький хлібозавод» в табл. 3.19. Непродуктивні витрати й невиправдані перевитрати виявляються у процесі аналізу собівартості продукції за статтями витрат.

За такого підрахунку потрібно уникати подвійного рахунку однакових резервів; виключити економію витрат, одержану внаслідок невиконання конкретних заходів, врахувавши її негативний вплив на ефективність виробництва продукції. Необхідно забезпечити максимальну єдність методики оцінки та обрахунку обсягу виробництва. Вирішальною умовою використання виявлених резервів зниження собівартості продукції є підвищення продуктивності праці на основі досягнень науково-

технічного прогресу. Запровадження нової техніки, комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, удосконалення технології, запровадження прогресивних видів матеріалів, ліквідація втрат, удосконалення планування, обліку і аналізу витрат забезпечуватимуть використання наявних резервів і зниження собівартості продукції.

Таблиця 3.19

Розрахунок ефекту від впровадження деяких заходів по зниженню операційних витрат ПАТ «Славутицький хлібозавод»

Заходи	Розрахунок економії
1. Заміна обладнання російського виробництва на іноземне	Обсяги виробництва зростуть на 5% $75000 * 0,05 = 3750$ грн в рік
2. Обладнання транспортного парку газовими установками	Витрати на 1 км на газі = 1,15 грн. Витрати на 1 км на бензині = 1,31 грн. За рік одна машина проходить в середньому 25000 км $25000 * (1,31 - 1,15) = 4000$ грн в рік/машина $4000 * 6 = 24000$ грн (6 машин).
3. Переведення заробітної плати на пластикові картки	Затрати до переведення = 1200 грн ФОП = 60000 грн в місяць, % банку за видачу готівки – 2% Економія: $1200 * 12 = 14400$ грн в рік
4. Задача в оренду вільних адміністративних приміщень	Вільних приміщень 100 м ² , ціна 4,5 грн за м ² $100 * 4,5 * 12 = 5400$ грн в рік
5. Задача в оренду транспортних засобів	$650 * 12 = 7800$ грн в рік
6. Реалізація зайвих активів	$950 * 12 = 11400$ грн в рік
Всього доходу	66750 грн

Отже, операційні витрати можна зменшити за рахунок адміністративних витрат, а саме: не допускати розширення адміністративного і господарського персоналу, якщо в цьому не має великої необхідності; не слід утримувати у власності великі адміністративні будівлі, які можуть використовуватись не на всю потужність, тому краще деяку частину здавати в оренду; не допускати непродуктивних витрат (простої, прострочені проценти за кредит, витрати матеріалів, штрафи, пені).

Можна скоротити витрати на збут, якщо провести вдало рекламну компанію, держати марку і імідж в майбутньому, тим самим економити на рекламі; використовувати більш новіші, якісніші і дешевші пакувальні матеріали; налагоджувати відносини безпосередньо з покупцями продукції без посередників, що також зекономить операційні витрати.

Але, перед тим, як зменшувати операційні витрати потрібно все детально вивчити, зробити аналіз і висновки, лише після цього скорочувати витрати, адже невиправдані зменшення витрат можуть призвести до скорочення виробництва, до зменшення прибутку в декілька разів більше, ніж зменшення операційних витрат.

3.5. Методичні аспекти комплексної оцінки ефективності використання майна підприємства

Комплексна оцінка ефективності використання майна підприємства базується на системі фінансових коефіцієнтів, що характеризують структуру джерел формування капіталу і його розміщення, рівновагу між активами й пасивами підприємства, ефективність й інтенсивність використання капіталу, ліквідність і якість активів, його інвестиційну привабливість тощо. Комплексну оцінку ефективності використання майна і можливість його банкрутства можна також проводити за допомогою показників фінансової стійкості. При цьому принципове значення має те, які саме абсолютні показники відображають стійкість фінансового стану.

Найбільш загальним показником фінансової стійкості є надлишок або недостатність джерел засобів для формування запасів і витрат, тобто різниця між величиною запасів і величиною витрат.

Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовуються кілька показників:

- наявність власних оборотних засобів ($O_{об}$);
- наявність власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат ($Z_{зп}$);
- загальна величина основних джерел формування запасів і витрат ($ЗАГ_{зп}$).

Цим показникам наявності джерел формування запасів і витрат відповідають три показники рівня забезпечення запасами і рівня витрат:

- надлишки (+), або недостатність (-) власних оборотних засобів ($\pm O_{об}$);
- надлишки (+), або недостатність (-) власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат ($\pm Z_{зп}$);
- надлишки (+), або недостатність (-) основних джерел формування запасів і витрат ($\pm ЗАГ_{зп}$).

Розрахунки цих трьох показників дають змогу класифікувати фінансові ситуації за рівнем їхньої стійкості.

Для визначення фінансової стійкості використовується тривимірний показник.

Абсолютна стійкість фінансового стану буде за таких умов: $O_{об} > 0$; $Z_{зп} > 0$; $ЗАГ_{зп} > 0$, тобто тоді, коли тривимірний показник становитиме (1, 1, 1).

Нормальна стійкість фінансового стану підприємства, яка гарантує його платоспроможність, забезпечується за умови: $O_{об} < 0$; $Z_{зп} > 0$; $ЗАГ_{зп} > 0$, тобто тривимірним показником (0, 1, 1).

Нестійке фінансове становище, пов'язане з порушенням платоспроможності, коли, проте, ще існує можливість установа рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів і збільшення власних оборотних засобів, а також за рахунок додаткового залучення довгострокових кредитів і позичкових засобів, забезпечується за умови: $O_{об} < 0$; $Z_{зп} < 0$; $ЗАГ_{зп} > 0$, тобто тривимірного показника (0, 0, 1).

Фінансова нестійкість вважається допустимою, коли величина вартості, що залучається для формування запасів і витрат короткострокових кредитів і позичкових засобів, не перевищує сумарної вартості виробничих запасів, готової продукції і товарів (найбільш ліквідної частини запасів і витрат), тобто коли виконуються такі умови:

1) виробничі запаси плюс готова продукція і товари (за собівартістю) дорівнюють короткостроковим кредитам і позичковим засобам, які беруть участь у формуванні запасів і витрат, або є більшими за них;

2) вартість незавершеного виробництва плюс витрати майбутніх періодів дорівнюють сумі позичкових і довгострокових засобів формування запасів і витрат або є меншими за них.

Кризовий фінансовий стан, за якого підприємство перебуває на межі банкрутства, настає тоді, коли грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають навіть його кредиторської заборгованості: $O_{об} < 0$; $Z_{зп} < 0$; $ЗАГ_{зп} < 0$, тобто за тривимірного показника (0, 0, 0).

Комплексну оцінку фінансового стану ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» проведемо за методикою розрахунку тривимірного показника колективу авторів на чолі з М. Г. Чумаченком [12, с. 311–314]. Для цього сформуємо розрахункову табл. 3.20, необхідні аналітичні дані для розрахунків візьмемо з балансу підприємства за 2015 рік.

З даних табл. 3.20 видно, що на досліджуваному підприємстві абсолютно стійкий фінансовий стан, за якого наявні грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість повністю покривають усі його боргові зобов'язання, також на кінець року спостерігається збільшення показників фінансової стійкості. Але існують деякі проблеми, тому що величина частки короткострокових кредитів, що використовуються для формування запасів і витрат (ряд. 6 – ряд. 11) [2369 – (+62871)] на початок року і [1275 – (+145392)] на кінець року, значно перевищує рівень виробничих запасів і готової продукції (відповідно 11 млн грн на початок періоду і 0 грн на кінець періоду та 24 млн грн на початок періоду і 6 тис. грн на кінець періоду).

Наприкінці року підприємство краще забезпечене власними оборотними засобами, довгостроковими позичковими джерелами (ряд. 9 і

ряд. 10) і спостерігатиметься підвищення загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (ряд. 11). Дана тенденція є позитивною.

Таблиця 3.20

Аналіз стійкості фінансового стану ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» у 2015 році, тис. грн

Показник	На початок року	На кінець року	Зміна за період
1. Джерела власних засобів	10005	29286	+19281
2. Основні засоби та нематеріальні активи	14758	26193	+11435
3. Наявність власних оборотних засобів (ряд. 1 – ряд. 2)	24763	55479	+30716
4. Довгострокові кредити і позичкові засоби	47117	112729	+65612
5. Наявність власних засобів і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат (ряд. 3 + ряд. 4)	71880	168208	+96328
6. Короткострокові кредити і позичкові засоби	2369	1275	-1094
7. Загальна величина основних джерел формування запасів (ряд. 5 + ряд. 6)	74249	169483	+95234
8. Загальна величина запасів	11378	24091	+12713
9. Надлишок (+) або недостатність (-) власних оборотних засобів (ряд. 3 – ряд. 8)	13385	31388	+18003
10. Надлишок (+) або недостатність (-) власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат (ряд. 5 – ряд. 8)	60502	144117	+83615
11. Надлишок (+) або недостатність (-) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (ряд. 7 – ряд. 8)	62871	145392	+82521
12. Тривимірний показник фінансової ситуації (ряд. 9, ряд. 10, ряд. 11)	(1, 1, 1) (абсолютно стійкий фінансовий стан)	(1, 1, 1) (абсолютно стійкий фінансовий стан)	×

Вважаємо, що у ході дослідження методичних аспектів комплексної оцінки ефективності використання майна підприємства, доцільно використовувати модель Дюпона в синтезі з методом оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності [73, с. 71–80].

Дюпонівська система інтегрального аналізу ефективності використання капіталу підприємства, розроблена фірмою «Дюпон» (США), передбачає розкладання показника «коефіцієнт рентабельності власного капіталу» на ряд фінансових коефіцієнтів його формування, взаємопов'язаний в єдиній системі.

Згідно даної моделі, рентабельність власного капіталу залежить від таких чинників: чистої рентабельності продажів; ресурсовіддачі; структури джерел засобів, які були інвестовані в підприємство.

В основу модифікованої схеми закладена така детермінована модель:

$$R_{ROE} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = R_{NPM} \times P_{\text{відд}} \times k_{\text{зал}} =$$

$$= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} \times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Всього активів}} \times \frac{\text{Всього джерел коштів}}{\text{Власний капітал}}. \quad (3.16)$$

Перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий – актив балансу, третій – позитив балансу.

Відповідно до даних ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат», розрахуємо детерміновану модель за 2010-2015 рр. (табл. 3.21).

Таблиця 3.21

Динаміка коефіцієнта рентабельності власного капіталу і факторних показників ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат»

Показник	2010 р.	2015 р.	Зміни
1. Рентабельність продажів (R_{ROE})	0,0025	0,0001	-0,0024
2. Ресурсовіддача ($P_{\text{відд}}$)	1,5724	1,7439	+0,1715
3. Коефіцієнт фінансової залежності ($k_{\text{зал}}$)	1,89	4,90	+3,01
4. Рентабельність власного капіталу	0,0074	0,0009	-0,0065

У дужках наведений порядковий номер фактору (з табл. 3.21), що впливає на результативний показник (рентабельність власного капіталу).

$$R_{ROE(2010)} = 0,0025 \times 1,5724 \times 1,89$$

$$R_{ROE(2015)} = 0,0001 \times 1,7439 \times 4,90$$

Загальна зміна рентабельності власного капіталу склала -0,007 пунктів.

Розрахуємо вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу (табл. 3.22).

Таблиця 3.22

Зведена таблиця впливу факторів на рентабельність власного капіталу ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат»

Показник	Вплив
1. Рентабельність продажів (R_{NPM})	-0,0071
2. Ресурсовіддача ($P_{відд}$)	0,00003
3. Коефіцієнт фінансової залежності ($k_{зал}$)	0,0005
4. Рентабельність власного капіталу (R_{ROE})	-0,0066

Зміни показника чистої рентабельності продажів:

$$R_{ROE(1)} = \Delta R_{NPM} \times P_{відд}^0 \times k_{зал}^0 = (-0,0024) \times 1,5724 \times 1,89 = -0,0071 \quad (3.17)$$

Індекси «1» і «0» біля показників тут і далі позначають відповідно показник звітного і попереднього (базисного) років.

Зміни показника ресурсовіддачі:

$$R_{ROE(2)} = R_{NPM}^1 \times \Delta P_{відд} \times k_{зал}^0 = 0,0001 \times 0,1715 \times 1,89 = +0,00003. \quad (3.18)$$

Зміни коефіцієнта фінансової залежності:

$$R_{ROE(3)} = R_{NPM}^1 \times P_{відд}^1 \times \Delta k_{зал} = 0,0001 \times 1,7439 \times 3,01 = +0,0005 \quad (3.19)$$

Просумувавши значення зміни показника рентабельності власного капіталу за рахунок кожного фактору, одержимо загальну зміну значення коефіцієнта:

$$R_{ROE} = R_{ROE(1)} + R_{ROE(2)} + R_{ROE(3)} = -0,0071 + 0,00003 + 0,0005 = -0,0066 \quad (3.20)$$

Таким чином, за рахунок змін розрахованих коефіцієнтів показник рентабельності власного капіталу зменшився на 0,0066 пункту.

Модель Дюпона свідчить, що найбільший вплив на рентабельність власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта автономії та показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн власних коштів. Зростання цього показника у динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності. Як бачимо з розрахункових даних табл. 3, цей коефіцієнт суттєво перевищує рекомендоване нормативне значення (критичне значення коефіцієнта фінансової залежності дорівнює 2), що є свідченням

нестійкого фінансового стану та високої фінансової залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів.

Розрахунок і аналіз основних коефіцієнтів і агрегатів фінансової стійкості ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» засвідчив суттєву недостатність власного капіталу в загальній сумі авансованого капіталу акціонерних товариств та власного обігового капіталу, що зробило підприємства фінансово нестійкими та залежними від позикових коштів.

Спостерігається значна диспропорція у співвідношенні залучених коштів і власного капіталу, що становить високий фінансовий ризик для підприємства. В цілому, протягом досліджуваного періоду простежувався нестійкий фінансовий стан.

Отже, майно підприємства є одним з найважливіших факторів будь-якого виробництва, його склад і ефективність використання прямо впливає на кінцевий результат господарської діяльності підприємства. Оцінка майнового стану підприємства дає змогу визначити абсолютні й відносні зміни статей балансу за визначений період, відстежити тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства. Для проведення аналізу існує багато методів та показників (коефіцієнтів), які характеризують виробничий потенціал підприємства. Слід підкреслити, що всі показники майнового стану підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна тільки на підставі використання належного комплексу показників з урахуванням впливу на них різних факторів.

За допомогою моделі Дюпона було визначено, що найбільший вплив на рентабельність власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності. Спостерігається значна диспропорція у співвідношенні залучених коштів і власного капіталу, що становить високий фінансовий ризик для підприємства.

3.6. Особливості оцінки рівня економічної безпеки підприємства

В умовах загострення економічної кризи, що поставила на межу виживання ряд підприємств, які ще донедавна вважалися успішними й стабільно функціонуючими, питання про економічну безпеку набуло особливої актуальності.

В Україні сформувалась система господарювання, в якій ринкові інструменти діють недостатньо ефективно, не гарантуються прозорі та однакові для всіх суб'єктів господарювання правила економічної поведінки; не забезпечено дотримання права власності; відсутні стимули для ефективного використання ресурсного потенціалу, запровадження інноваційних та ресурсоощадних технологій; національна економіка не адаптована до умов глобалізації та відкритості. Ці негативні чинники у поєднанні з нестабільністю, відсутністю планованої поетапної економічної

політики держави, невикористанням ресурсо-обґрунтованої моделі економічного розвитку значно перешкоджають подальшому економічному зростанню України [6].

Підвищення агресивності зовнішнього й, частково, внутрішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їхнього впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливо шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень в області управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення ряду питань, пов'язаних з оцінкою їхнього рівня.

Для успішного управління економічною безпекою підприємства необхідна ефективна система управління фінансами, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів і забезпеченням платоспроможності підприємства. У цьому випадку основними стратегічними цілями діяльності підприємства є: максимізація прибутку; оптимізація структури капіталу і забезпечення фінансової стійкості підприємства; забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Вченими-економістами багато уваги приділяється розгляду різних аспектів проблеми економічної безпеки підприємства. Серед українських та зарубіжних учених вагомий внесок у формування теоретико-методологічної бази економічної безпеки підприємств внесли Л. І. Абалкін, О. В. Іванов, Є. О. Олейніков, І. В. Петров, В. К. Сенчагов, В. Л. Тамбовцев, В. В. Шликов, В. І. Ярочкін, О. В. Ареф'єва, М. Г. Білопольський, Ф. І. Євдокімов, М. М. Єрмошенко, С. М. Ілляшенко, Г. В. Козаченко, В. М. Колосок, Ю. Г. Лисенко, Т. Г. Логутова, А. А. Меліхов, В. Г. Міщенко, Л. О. Омелянович, В. П. Полуянов, Н. Й. Реверчук, А. М. Ткаченко, М. Б. Тумар та ін. [6; 14; 23; 26; 31; 38; 62]. До найбільш вагомих наукових результатів можна віднести такі як: розроблення понятійного апарату теорії економічної безпеки, визначення основних складових економічної безпеки, класифікація загроз, формування механізмів забезпечення економічної безпеки, пропозиції щодо критеріїв оцінки стану економічної безпеки підприємства та інші.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, багато питань у рамках проблеми економічної безпеки підприємства вимагають подальшого розвитку, у тому числі щодо сутності економічної безпеки підприємства, обґрунтування її структури, способів оцінювання її рівня.

Процес оцінювання рівня економічної безпеки підприємства включає такі кроки:

- 1) вибір критерію ефективності економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану;
- 2) побудова множини показників (індикаторів) економічної безпеки;
- 3) визначення порогових значень показників (індикаторів);
- 4) моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими;
- 5) визначення інтегрального рівня економічної безпеки підприємства за обраними показниками.

Оцінювання рівня економічної безпеки підприємства повинно базуватися на таких принципах:

- відповідність параметрів оцінювання змісту процесів у системі фінансової безпеки;
- комплексність, тобто врахування всіх чинників, що впливають на загрози фінансовій безпеці підприємства;
- виділення головних елементів наявних або потенційних небезпек і загроз;
- періодичність оцінювання рівня економічної безпеки підприємства;
- можливість застосування необхідних запобіжних, попереджувальних, профілактичних та коригуючих заходів щодо виявлених або потенційних загроз [6].

На сьогоднішній день у науковій літературі сформувалося чимало методичних підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємства, які можна класифікувати таким чином:

- методи прогнозування банкрутства (зокрема, багатофакторні дискримінантні моделі та інші методи інтегральної оцінки фінансово-економічного стану підприємства);
- методи комплексної оцінки загроз (інтегральна оцінка ризику, оцінка ефективності захисних заходів);
- методи комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства (багатовекторна ресурсно-функціональна модель економічної безпеки, оцінка конкурентного статусу фірми, інтегральна оцінка додержання інтересів компанії, SWOT-аналіз, багатофакторна лінійна модель) [26].

Проведений аналіз існуючих методичних підходів дав змогу виявити певні недоліки, що ускладнюють їх використання для оцінки економічної безпеки підприємств. Зокрема, методи прогнозування банкрутства значно обмежують методичну сутність поняття економічної безпеки, адже зводяться лише до оцінки фінансових ризиків. Методи комплексної оцінки загроз передбачають аналіз лише наявної, видимої небезпеки, не враховуючи циклічності розвитку підприємства та причинно-наслідкових зв'язків різних ризиків і загроз. Методи оцінки економічного потенціалу компанії здебільшого потребують великої кількості статистичних даних, що значно знижує достовірність і об'єктивність аналізу за відсутності необхідної

інформаційної бази; до того ж потребує доробки механізм визначення окремих складових економічної безпеки підприємства. Тому, потрібно вдосконалити методичну базу оцінки рівня економічної безпеки з метою формування ефективного й адекватного вітчизняним умовам господарювання інструмента виявлення і прогнозування кризових явищ підприємства та визначення шляхів підвищення його економічної стійкості.

Розглядаючи економічну безпеку підприємства як його здатність до ефективного функціонування протягом тривалого часу, потрібне виділити різні рівні економічної безпеки. Для цього проаналізуємо «тримірну діагностику рівня економічної безпеки підприємства», що являє собою комплексний методичний підхід до визначення економічної стійкості підприємства залежно від трьох основних параметрів: поточної, тактичної і стратегічної економічної безпеки. Особливість даного підходу полягає у визначенні рівня економічної безпеки залежно від певного проміжку часу, відповідно до якого вона оцінюється. Доцільність такого підходу обумовлена еволюційним характером кризових явищ: навіть рівнозначні за своєю силою загрози по-різному впливають на результати господарської діяльності підприємства й тому можуть призвести до його банкрутства в різні періоди часу [23].

Суб'єкт господарської діяльності, який, приміром, має задовільну ліквідність і низький науково-технологічний потенціал, сьогодні в безпеці, а в майбутньому може опинитися в небезпеці. З огляду на зазначене, у процесі діагностики загального рівня економічної безпеки підприємства доцільно виділити такі її основні форми, як поточна, тактична і стратегічна економічна безпека. При цьому загальний рівень економічної безпеки визначається на підставі оцінки всіх трьох складових.

Відповідно до запропонованого підходу, поточна економічна безпека передбачає відсутність загроз, здатних призвести до припинення життєдіяльності підприємства в поточному періоді. Діагностика поточної безпеки полягає у визначенні рівня платоспроможності підприємства шляхом інтегральної оцінки його фінансово-економічного стану.

Для оцінки цієї складової запропоновано використовувати ряд фінансово-економічних показників, які характеризують:

- рівень фінансової незалежності підприємства;
- стан ліквідності його активів і можливості своєчасного виконання поточних фінансових зобов'язань;
- фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

Тактична економічна безпека відображає здатність підприємства до відтворювання у процесі реалізації ним господарської діяльності, що досягається при певному рівні ефективності використання ресурсів підприємства (основних засобів, матеріальних і трудових ресурсів). Ця складова економічної безпеки характеризує ефективність організації виробничо-господарської й комерційної діяльності підприємства, раціональність використання його економічного

потенціалу. Суб'єкт господарської діяльності може певний час функціонувати при низькому рівні тактичної безпеки, однак недостатня ефективність виробничого процесу й високі комерційні ризики обов'язково призведуть до втрати фінансової стійкості і платоспроможності підприємства.

У процесі діагностики рівня тактичної економічної безпеки, на наш погляд, слід оцінювати такі її основні складові:

- виробничо-технічну, яка відображає ефективність використання основних і оборотних засобів підприємства у процесі здійснення ним виробничої діяльності;

- інтелектуально-кадрову, що характеризує ефективність використання трудових ресурсів підприємства, тобто позитивний ефект, який досягається у ході роботи промислово-виробничого персоналу та зумовлений раціональною організацією й мотивацією трудової діяльності;

- комерційну, яка визначає маркетингову й постачальну тактику підприємства та залежить від ступеня ризику діяльності підприємства, що пов'язаний із реалізацією готової продукції та закупівлею сировини й матеріалів.

Стратегічна економічна безпека характеризує рівень економічного потенціалу підприємства, який обумовлює здатність підприємства до подальшого успішного функціонування та водночас є підтвердженням правильності обраного напрямку розвитку, відповідності результатів роботи підприємства основним макроекономічним тенденціям. Якщо тактична економічна безпека відображає ефективність використання ресурсів, то стратегічна безпека характеризує наявність і якість ресурсів у розпорядженні підприємства взагалі (використання новітніх технологій і техніки у виробництві, можливість доступу до основних сировинних і енергетичних ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу тощо). Суб'єкт господарської діяльності може досить довгий час функціонувати і при низькому рівні стратегічної безпеки й навіть мати стійкий фінансово-економічний стан – за умови позитивного впливу ринкової кон'юнктури. А проте очевидно, що відсутність стратегічної безпеки для підприємства означає недоодержання прибутку та його сильну залежність від умов макросередовища.

До основних складових стратегічної безпеки підприємства доцільно віднести такі:

- ринкову, яка відображає конкурентоспроможність підприємства на галузевому ринку, відповідність його маркетингової стратегії основним ринковим тенденціям, можливості й перспективи реалізації продукції підприємством;

- соціальну, що характеризує інтелектуально-кадровий потенціал підприємства, який визначається кваліфікацією його співробітників і наявністю умов праці на підприємстві, що сприяють підвищенню трудових здібностей персоналу;

- інноваційно-технологічну, яка характеризує ступінь відповідності

рівня технологічного розвитку підприємства науково-технологічному розвитку галузі, народного господарства або світової економіки;

– сировинну й енергетичну, що відображає забезпеченість підприємства сировинними й енергетичними ресурсами в обсязі, необхідному для здійснення виробничо-господарської діяльності;

– екологічну, яка характеризує здатність підприємства здійснювати виробничо-господарську діяльність відповідно до національних та світових екологічних норм [23].

Згідно з розглянутим методичним підходом, чисельне значення окремих складових економічної безпеки підприємства визначається як середньозважений ступінь відповідності фактичних значень оціночних показників їх рекомендованим значенням. Даний підхід найкраще відбиває теоретичну сутність економічної безпеки підприємства як його здатність до ефективного функціонування сьогодні й успішного розвитку в майбутньому. Методика має обґрунтований інструмент оцінки окремих складових, а також визначення інтегрального показника економічної безпеки підприємства й розроблену оціночну шкалу його значень. Має практичну користь і може використовуватися при оцінці рівня економічної стійкості вітчизняних підприємств, а також при розробці основних напрямів їх фінансово-економічного оздоровлення й техніко-технологічного розвитку.

3.7. Діагностика показників ліквідності підприємств

В сучасних умовах економічних перетворень удосконалення оцінювання і прогнозування ліквідності підприємств є одним з пріоритетних завдань щодо забезпечення їх фінансової стабільності. Посилення уваги до проблем ліквідності аграрних підприємств визначається необхідністю підвищення ефективності їх діяльності, забезпечення фінансової стабільності розвитку підприємств. Однією із найважливіших складових умов забезпечення фінансової стабільності аграрної галузі є фінансова стабільність кожного підприємства, яка базується на його платоспроможності, ресурсній стійкості, оптимальному співвідношенні власного і позикового капіталу, ефективному механізмі управління ліквідністю підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це важлива характеристика підприємства, яка відображає результати господарської діяльності та визначає його фінансову спроможність. З позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності.

Аналіз економічної літератури та нормативних документів свідчить про наявність різних тлумачень сутності ліквідності підприємства, протиріч в методичних підходах до розрахунку показників, що формують її рівень, та загальній оцінці ліквідності підприємства.

Переважно вчені визначають ліквідність підприємства як їх спроможність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання, що

залежить від обсягу заборгованості та обсягу ліквідних коштів [10]. Так, Н. В. Тарасенко під ліквідністю розуміє спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрати їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів в міру настання їх строків на швидкість здійснення цього перетворення [61].

Більшість зарубіжних авторів зійшлися на тому, що ліквідність – це здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання на основі перетворення складових елементів поточних активів в грошову форму [9; 13]. На нашу думку, найбільш вдале визначення ліквідності міститься в роботах Ю. Д. Брігхема, який вказує, що ліквідність – визначене співвідношення величини заборгованості і засобів, що можуть бути використані для її погашення. Ліквідність означає безумовну платоспроможність і припускає визначену залежність між активами і зобов'язаннями як по загальній сумі, так і за термінами настання зобов'язань [13]. Це досить повне і докладне визначення ліквідності. У ньому чітко визначена сутність ліквідності, і характеризується вона як визначена залежність між заборгованістю підприємства і засобами, якими можна її покрити. Крім того, тут позначено чіткий зв'язок ліквідності і платоспроможності, а також те, що рівень ліквідності узгоджується з терміном погашення зобов'язань.

На думку Р. В. Федоровича, ліквідність – це здатність підприємства оперативно перетворити свої активи в кошти, необхідні для нормальної фінансово-господарської діяльності і погашення короткострокових зобов'язань підприємства [64]. У даному визначенні наголос робиться на оперативність перетворення активів у кошти підприємства. М. Я. Коробов вважає, що ліквідність – це здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою. Ліквідність обумовлюється також можливістю розрахуватися за своїми зобов'язаннями за певний час за допомогою перетворення своїх активів на гроші [34]. Тут також підкреслюється той факт, що ліквідність залежить від швидкості перетворення активів у кошти.

На нашу думку, вищенаведене та поширене у вітчизняній економічній літературі визначення ліквідності підприємства як здатності своєчасно розраховуватись за боргами більше підходить до висвітлення суті його платоспроможності. І. А. Бланк сформулював найвдаліше визначення ліквідності як спроможності окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними у грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах усталеної кон'юнктури ринку, характеризуючи її як функцію часу (строку можливого продажу) і ризику (можливої вартості майна за умов терміновості його продажу) [11].

Таким чином, запропоноване визначення ліквідності суб'єкта господарювання як здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру

надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів найбільш повно відображає природу цього поняття та враховує ринкові умови господарювання.

Мета аналізу ліквідності полягає не тільки в тому, щоб оцінити ліквідність підприємства, його активів і джерел їх формування, а й у тому, щоб на цій основі розробити заходи, спрямовані на поліпшення цих фінансово-економічних показників. Аналіз ліквідності балансу підприємства якраз дозволяє виявити найважливіші аспекти і слабкі позиції в діяльності суб'єкта господарювання та показує, за якими напрямками потрібно проводити таку роботу, аби домогтись поліпшення фінансового стану підприємства.

Основними функціями аналізу ліквідності підприємств є:

- визначення відповідності цільовим параметрам і потенційним можливостям, виявлення тенденцій, локальних і закономірних змін та їх інтенсивності, впливу факторів на ці зміни;

- визначення різного роду відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій, їх інтенсивності та динаміки, а також факторів, що на них впливають;

- виявлення потенційних можливостей зміни та розвитку ліквідності та платоспроможності підприємств, притаманних їм явищ і процесів, попередження та нейтралізація відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, несприятливих і ризикових ситуацій, виявлення кола регульованих факторів, шляхів і засобів їх реалізації;

- контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, ефективності використання ресурсів та дотриманням соціальних норм і стандартів [70].

У табл. 3.23 наведено фактори, які впливають на збільшення або зменшення ліквідності підприємства.

Важливою складовою аналізу фінансового стану підприємств є дослідження показників ліквідності (рис. 3.9).

Передусім, визначимо достатність оборотних засобів підприємства для погашення своїх боргів протягом року. З наведених даних рис. 3.9 видно, що коефіцієнт покриття у підприємств Уманського району Черкаської області у 2011–2015 рр. збільшився на 0,44 і у 2015 р. становив 3,16. Це характеризує високі платіжні можливості підприємства навіть за умови своєчасних розрахунків дебіторами та реалізації, за необхідності, матеріальних оборотних засобів.

Звернемо увагу на низький рівень здатності аналізованих підприємств ліквідувати поточну заборгованість грошима негайно (коефіцієнт абсолютної ліквідності). При нормативі 0,2–0,35 найменше його значення було у 2015 р. і становило 0,03. На нашу думку, основною

причиною цього є високий рівень дебіторської заборгованості і, як наслідок, незначний обсяг оборотних коштів у підприємств.

Таблиця 3.23

Фактори, що впливають на зміну ліквідності підприємства

Фактори, що впливають на збільшення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
– одержання довгострокового кредиту	– погашення довгострокових позик
– інвестування капіталу	– грошові виплати
– прибутки	– збитки
– амортизаційні відрахування	– податки на дохід від оцінки активів
– скорочення дебіторської заборгованості	– інвестиції в основні засоби
– повернення наданих позик	– погашення короткострокових кредитів
– продаж необоротних активів	– використання резервних фондів

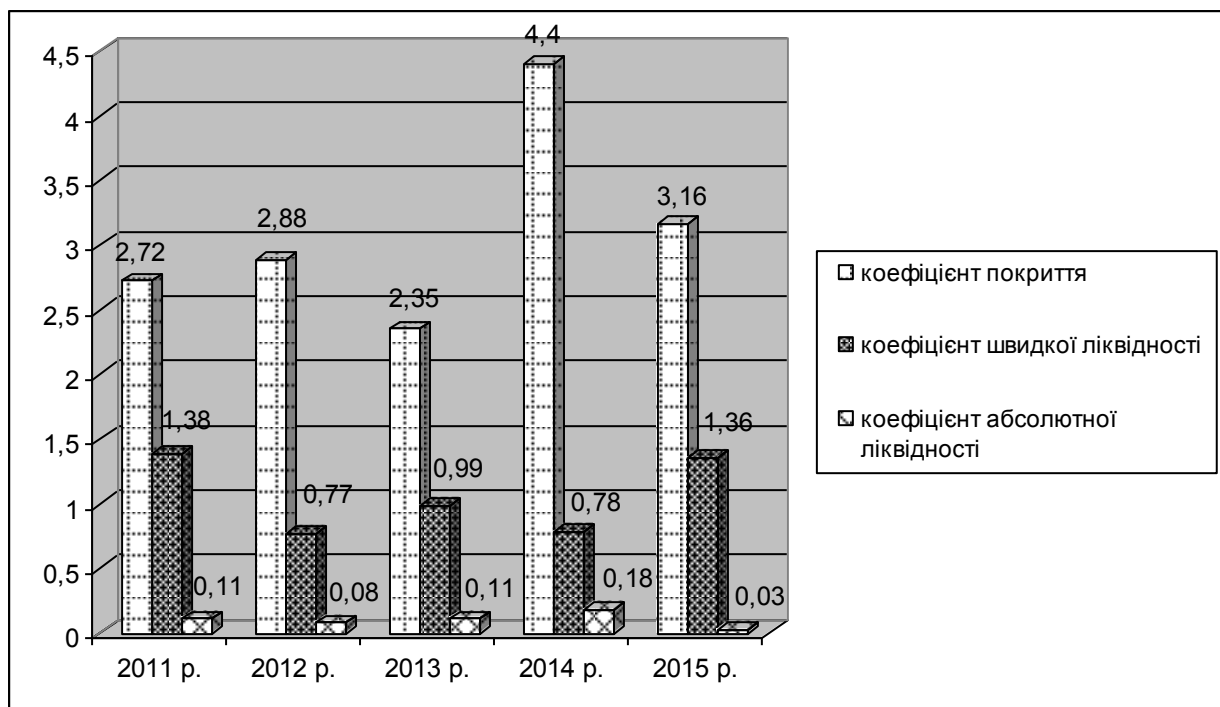


Рис. 3.9. Динаміка показників ліквідності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області

У 2015 р. коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідав нормативному значенню лише на окремих підприємствах, що свідчило про можливість своєчасного погашення їх поточних боргів (рис. 3.10).

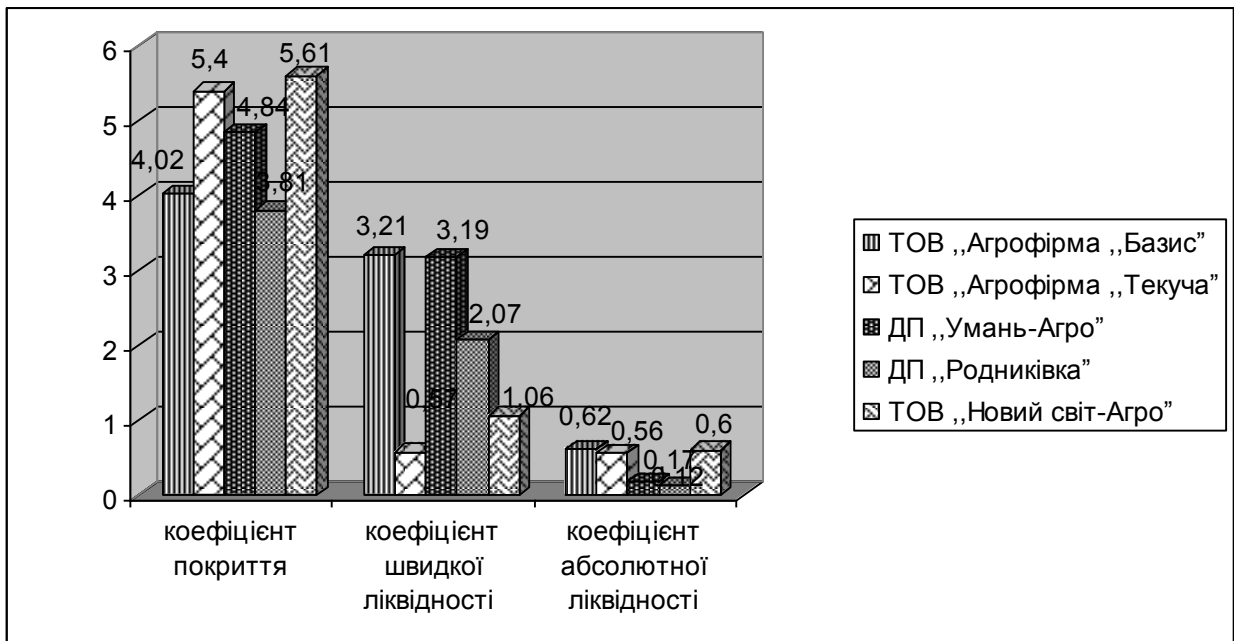


Рис. 3.10. Динаміка показників ліквідності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області у 2015 р.

Так, наприклад, у ФГ «Агрофірма» «Базис» коефіцієнт абсолютної ліквідності становив 0,62, у ТОВ «Агрофірма» «Текуча» – 0,56, у ТОВ «Новий світ-Агро» – 0,6.

Однак на окремих сільськогосподарських підприємствах Уманського району Черкаської області значення показника абсолютної ліквідності не відповідало нормативному. Так, у 2015 р. у ДП, «Умань-Агро» він становив 0,17, а в ДП «Родниківка» – лише 0,12.

Діагностика показників ліквідності свідчить, що зниження платоспроможності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області у 2011–2015 рр. відбулось за рахунок зростання дебіторської заборгованості внаслідок відволікання оборотних коштів.

Особливості виробництва, короткі строки зберігання більшості видів продукції сільськогосподарських підприємств зумовили відповідну систему їх реалізації, коли продукція оплачується покупцями після її продажу. У зв'язку з цим основним завданням на підприємствах повинно бути покращення управління дебіторською заборгованістю, а саме: моніторинг дебіторської заборгованості, контроль за відвантаженням продукції, складання картотеки дебіторів, проведення інкасації дебіторської заборгованості в наступному періоді, використання сучасних форм рефінансування.

Отже, багатоаспектність і специфіка функціонування аграрних підприємств зумовлюють необхідність здійснення якісної та своєчасного

прогнозування їх фінансової стійкості та платоспроможності, яке ґрунтується на системі вимірників. Запропонований вимір здійснення фінансового прогнозування набуває виняткового значення при визначенні найвагоміших чинників та генеральних орієнтирів економічного стійкого поступу підприємств аграрної галузі, що особливо важливо в контексті пошуку самостійного неповторного шляху їх розвитку в межах глобалізаційних процесів.

Таким чином, основне призначення управління фінансами підприємства і стабілізації його фінансової стійкості полягає в тому, щоб:

– забезпечити раціональну збалансованість активів (засобів) і пасивів (джерел фінансування) підприємства. Інакше кажучи, забезпечити стійку і економічно виправдану відповідність джерел фінансування активам;

– збалансувати надходження і виплати платіжного обігу, тобто забезпечити достатність платіжних засобів для виконання всіх зобов'язань підприємства як за термінами, так і за обсягом.

3.8. Облікове забезпечення фінансово-економічної діяльності бізнес-структур

Розвиток економічних та інтеграційних процесів останніми роками суттєво змінив характер економічних відносин у державі. Прагнення України вступити до Європейського союзу та вступ до Світової організації торгівлі передбачає загострення конкурентної боротьби між товаровиробниками як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Одним із шляхів досягнення конкурентних переваг є підвищення ефективності управління витратами підприємств, що в свою чергу вимагає вирішення проблеми інформаційного забезпечення системи управління. Також нестабільні економічні та політичні процеси, які відбуваються в Україні, закономірно потребують пошуку гнучких систем управління з метою зростання конкурентоспроможності та прибутковості вітчизняних господарюючих суб'єктів. Результати управління діяльністю підприємств здебільшого залежать від правильно організованого інформаційного забезпечення та ефективного його використання. Сучасні підприємства недостатньо володіють інформацією про змістові та причинно-наслідкові зв'язки зміни економічних явищ і процесів. Тому актуальним питанням є облікове їх забезпечення.

Облік фінансово-економічної діяльності різних підприємств є відносно новим об'єктом для вітчизняного обліку, тому при його організації часто орієнтуються або запозичують зарубіжний досвід. Це стосується методики формування показників фінансової діяльності та різних видів звітності. На думку Т. Е. Беялова у зарубіжних країнах накопичено значний досвід створення, розвитку, управління та обліку підприємствами. Організаційні та правові засади управління у різних

країнах виявляють як схожі риси, так і помітні відмінності. Ці відмінності значною мірою пов'язані з історичним розвитком і особливостями національного менеджменту, визначаються станом розвитку виробництва та фінансових ринків окремих країн, обумовлені законодавчим регулюванням фінансової діяльності, власності та корпоративного управління. У результаті взаємодії вказаних чинників у різних країнах існують різноманітні організаційно-економічні форми й моделі управління фінансами підприємств [8].

Дієвим засобом вирішення проблеми інформаційного забезпечення на сучасному етапі є впровадження в практику різних підприємств системи управлінського обліку. Метою цієї системи є надання внутрішнім користувачам інформації, що необхідна для прийняття адекватних управлінських рішень щодо фінансово-економічної діяльності підприємств.

Процес управління тісно пов'язаний із нагромадженням, обробкою та наданням корисної інформації керівникам структурних підрозділів для прийняття управлінських рішень. Інформація в цьому випадку одночасно виступає як предмет та продукт управлінської праці, а система нагромадження, обробки та перетворення інформації є однією з найважливіших елементів системи управління. В процесі управління використовується інформація з різних джерел. Насамперед це пов'язано з диференціацією цілей управління, але основна роль належить обліковій інформації. Оскільки облік охоплює всі процеси, які відбуваються на підприємстві, це дозволяє отримати повну інформацію про кругообіг його ресурсів.

Спираючись на певний досвід реформ, можна визнати, що стан інформаційного забезпечення заходів щодо використання ринкового механізму для потреб управління галуззю є незадовільним. Як вважають дослідники, «за час реформування бухгалтерського обліку виявилися його негативні наслідки... Діючим порядком формування й подання фінансової звітності руйнується системний бухгалтерський облік, який раніше слугував потребам управління як підприємства, так і держави в цілому» [39].

На рівні господарств основні інструменти створення облікової інформації для управління є такими:

- розробка облікової політики господарства;
- визначення меж застосування видів обліку.

Вони мають забезпечувати повне, достовірне і безперервне відображення господарських фактів, що відбулись в господарстві, обробку даних певними способами і прийомами відповідно до потреб управління та вимог вищих рівнів регулювання.

На цьому рівні управлінське спрямування облікової інформації забезпечується найбільш системно. Система управління економічною

інформацією виробничо-господарської діяльності підприємства базується на методиці, тісно зв'язаній із функціональними процесами на підприємстві. У той же час створення підприємстві системи управлінської інформації практично неможливо без правильної класифікації процесів і технологій відповідно до систематики управлінського обліку, що дозволить виробити правильну методологію обліку витрат, визначення результатів діяльності, визначення системи управлінської звітності. Таким чином, на мікрорівні проблема має аспекти не тільки бухгалтерського, але і управлінського обліку.

Ми поділяємо думку тих економістів, котрі вважають управлінський облік самостійною обліково-аналітичною інформаційною системою, якій властиві всі атрибути системи, і яка має замкнутий завершений цикл обробки інформації та формування звітної документації для управління. Саме тому ми погоджуємося з тим, що управлінський облік – це система обліку, що забезпечує формування достатніх та достовірних інформаційних масивів, які необхідні для ефективної реалізації функцій управління (менеджменту) [22; 67].

Розглядаючи управлінський облік саме з цих міркувань, зокрема як обліково-інформаційну систему, що орієнтована на забезпечення менеджменту інформацією про об'єкт управління, вважаємо необхідним детальніше проаналізувати вимоги, які висуваються до формальних характеристик інформації, котра використовується для прийняття рішень.

Проблема вимог до облікової інформації може бути розглянута з точки зору достатності кількісних та якісних характеристик даних та вартісної оцінки інформації. До кількісних характеристик традиційно відносять достатність інформації для прийняття рішення, а до якісних – властивості, які вона повинна мати для того щоб бути корисною та впливати на рішення, що приймається.

Слід відмітити, що облікова інформація має бути орієнтована в двох напрямках: а) для користувачів інформації; б) для прийняття рішень.

Перший напрям орієнтації формування інформаційних масивів добре розвинутий, то другий – менш досліджений, однак є дуже важливим. Спершу він недооцінювався дослідниками ні у нас, ні в зарубіжних країнах. Вважалося, що якщо споживач інформації добре підготовлений і поінформований, він сам зможе встановити, яка інформація придатна, а яка ні; де своєчасна, а де несвоєчасна; якої інформації для управління об'єктом не вистачає, а яка є надлишковою. Основними якісними характеристиками вважалося, те, що облікова інформація про певний об'єкт має бути придатна для сприйняття, мати практичне застосування в управлінні та прийнятті рішень. З часом вони поступилися місцем іншим характеристикам інформації, які поглиблюють зміст останньої.

Так, аналітичність інформації проявляється у збільшенні змістовності, навіть більше того, корисності інформації для процесу

управління та надання їй цілеспрямованості, тобто орієнтації інформації на планування, контроль і прийняття рішень. Звідси, інформація, котра цінна для прогнозування та контролю, коли вона своєчасно передана менеджеру для прийняття рішень, створює таку властивість як релевантність інформації.

Релевантність інформації, на противагу загально визнаній достовірності інформації фінансового обліку, є основною властивістю управлінського обліку.

Для визначення оптимального рівня облікового забезпечення апарату управління різних бізнес-структур може використовуватись поняття інформаційна достатність. Це мінімально необхідна кількість інформації для прийняття рішення відповідно до його заданого алгоритму.

Враховуючи вимоги, які висувають керівники підрозділів різних підприємств до облікової інформації, що формується в підсистемі управлінського обліку, на нашу думку, серед специфічних принципів організації управлінського обліку можна також виділити:

- принцип корисності, який полягає в корисності інформації для внутрішніх користувачів. Вона має відповідати інформаційним запитам менеджерів і бути достатньою для прийняття управлінських рішень.

- принцип співставності, що вказує на можливість співставлення інформації, що представлена в звітах за різні звітні періоди.

- принцип відповідності, який полягає в тому, що управлінський облік має відповідати організаційній структурі підприємства, враховувати особливості процесу виробництва.

Враховуючи вищевказане, до специфічних принципів управлінського обліку відносяться: принцип методологічної незалежності, відповідальності, принцип прийняття та багаторазового використання, корисності, доповнення, співставності, принцип відповідності. Управлінський облік, організований відповідно до вказаних принципів, дозволить в повному обсязі реалізувати його конкретні функції, а, отже, досягти головної мети управління витратами підприємства.

Фінансова діяльність, як окремий вид діяльності різних бізнес-структур останнім часом набуває значного поширення. Аналіз інформації, що стосується фінансування та його об'єктів, є вирішальним для прийняття управлінських рішень. Аграрна галузь характеризується певними особливостями, в тому числі і в сфері фінансової діяльності. В цих умовах управління фінансовими ресурсами набуває особливої ваги, адже стабільність виробництва, яку вдалося досягти, необхідно підтримувати та розвивати. Тобто, для аграрної галузі фінансова діяльність не є типовою, не тільки не має достатнього теоретичного базису, але й нечітка у механізмі її практичної реалізації.

Сучасна фінансова наука обслуговує потреби зростання вартості підприємства та доходів його власників; генерування доданої вартості, її

збереження та створення умов для використання власниками (інвесторами) підприємства. Зміст управління фінансами полягає у виробленні управлінських рішень щодо найефективнішого використання фінансового механізму для досягнення тактичних і стратегічних завдань підприємства в рамках класичного управлінського трикутника цілей: забезпечення стабільної ліквідності; максимізація рентабельності; мінімізація ризиків. Сфери і об'єкти фінансової діяльності, такі як пряме фінансування, управління капіталом та грошовими потоками, потребують належної систематизації для відображення у обліковій системі.

Облікове визначення фінансової діяльності зводиться до того, що це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. Більш детально це:

- діяльність, пов'язана з фінансовим забезпеченням для отримання доходів;
- діяльність, пов'язана із формуванням активів та фінансової структури капіталу;
- діяльність, пов'язана з формуванням та використанням фінансових ресурсів;
- фінансування діяльності як вузьке та заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу як широке значення.

При дослідженні операцій за доходами і витратами фінансової діяльності в підприємствах керуються рядом нормативних документів: П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів»; П(С)БО 15 «Дохід»; П(С)БО 16 «Витрати»; П(С)БО 31 «Фінансові витрати»; Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку фінансових витрат (затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 01.11.2010 р. № 1300).

Пархоменко В. зазначає, що до реформування бухгалтерського обліку в Україні фінансові витрати обліковували як відсотки за користування кредитами банків у складі капітальних вкладень і у складі загальногосподарських витрат. У першому випадку відсотки включалися до первісної вартості об'єктів; у другому – після розподілу загальногосподарських відносились на витрати виробництва [46].

Після набрання чинності з 1 квітня 2011 року норм Податкового кодексу України в частині податку на прибуток платник податку має право відображати у складі інших витрат фінансові витрати, крім тих, які включені до собівартості кваліфікаційних активів.

На сьогоднішній день у багатьох підприємствах, зокрема аграрних, не приділяється належна увага формуванню фінансових витрат. Їх не згадують у Наказі про облікову політику. Іншими словами, у системі

обліку не завжди відображена інформація, необхідна для фінансового менеджменту. Відомо, що саме така інформація сприяє активізації фінансової діяльності: збільшенню обсягів залучення довгострокового капіталу; регулюванню потоків інвестицій; стимулюванню припливу залученого капіталу; збільшенню рівня реінвестування прибутку; розширенню можливостей капіталовкладень і інвестиційних можливостей аграрних підприємств.

Від системи управління фінансовими ресурсами залежить ефективність діяльності бізнес-структур, а тому вона має супроводжуватись належним інформаційно-аналітичним забезпеченням.

Незважаючи на вагомі здобутки науковців у дослідженні питання облікового забезпечення фінансово-економічної діяльності підприємств, слід зазначити, що подальшого вивчення потребують питання управління витратами на продукцію, фінансовими витратами, пошук сучасних систем управління витратами, які можна ефективно застосувати у господарствах та інше.

Облікова система як інформаційний ресурс, що накопичує, узагальнює та систематизує інформацію, повинна включати такі основні елементи, як первинні та зведені бухгалтерські документи, облікові регістри, внутрішню та фінансову звітність.

3.9. Удосконалення методики складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)

Ринкові зміни у розвитку реального сектору економіки, особливо аграрної сфери, яка є основою забезпечення країни сільськогосподарською продукцією, вимагають пришвидшити процес інтеграції країни у світову спільноту. Насамперед удосконалення потребують методи управління підприємством, які орієнтовані в першу чергу на максимальний прибуток, а не на ефективне управління рухом грошових коштів.

Показники, що кількісно характеризують зміни на підприємстві, формуються у фінансовій звітності, яка узагальнює первісний масив даних про їх господарську діяльність. Ключове місце серед фінансової звітності посідає Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), як основне джерело інформації про кінцеві результати діяльності підприємства.

Держава постійно вдосконалює методологію та методику формування бухгалтерської звітності, що викликає численні дискусії в роботах науковців. Так введення в дію Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» є причиною суттєвих змін у організації та методології формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) [40].

Методологічні принципи складання фінансової звітності і власне Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) визначає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Згідно Закону України фінансова звітність визначається як бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Відповідно до НП(С)БО 1 у звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період [40].

Якісні характеристики фінансової звітності та принципи її підготовки визначено Законом України [54] відповідно до якого інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути: дохідлива і зрозуміла її користувачам; повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому; повинна бути достовірною; повинна надавати можливість користувачам порівнювати: фінансові звіти підприємства за різні періоди; фінансові звіти різних підприємств.

Враховуючи той факт, що діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, в тому числі і сільськогосподарського, спрямована на отримання позитивного фінансового результату виникає необхідність дослідження та удосконалення методики отримання оперативної й точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах.

Загальні вимоги до розкриття статей Звіту про фінансові результати визначені Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності [58]. Методологічні аспекти обліку доходів і витрат регулюються П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» [44] відповідно.

Порядок визнання доходів й витрат та їх відображення у Звіті про фінансові результати зображено на рис. 3.11.

Згідно із Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №1 [40] чинна форма Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) складається з чотирьох розділів.

І розділ Звіту «Фінансові результати» призначений для відображення інформації про доходи і витрати від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та про фінансовий результат діяльності – чистий прибуток (збиток).

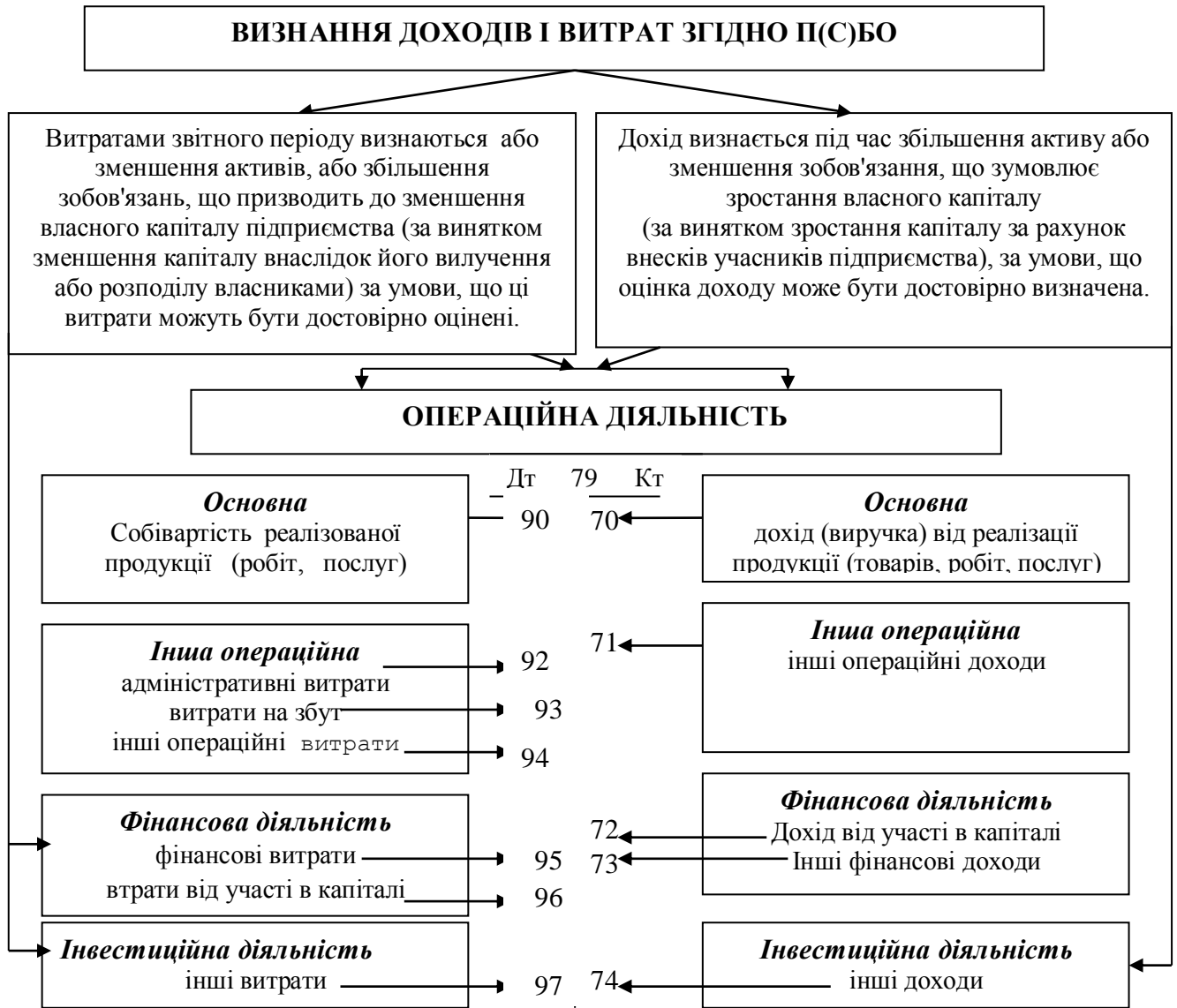


Рис. 3.11. Порядок визнання доходів й витрат та їх відображення у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)

Порядок визначення чистого фінансового результату прибуток (збиток) можна розділити на 4 етапи.

Схему визначення чистого фінансового результату (прибутку, збитку) розглянемо на рисунку 3.12.

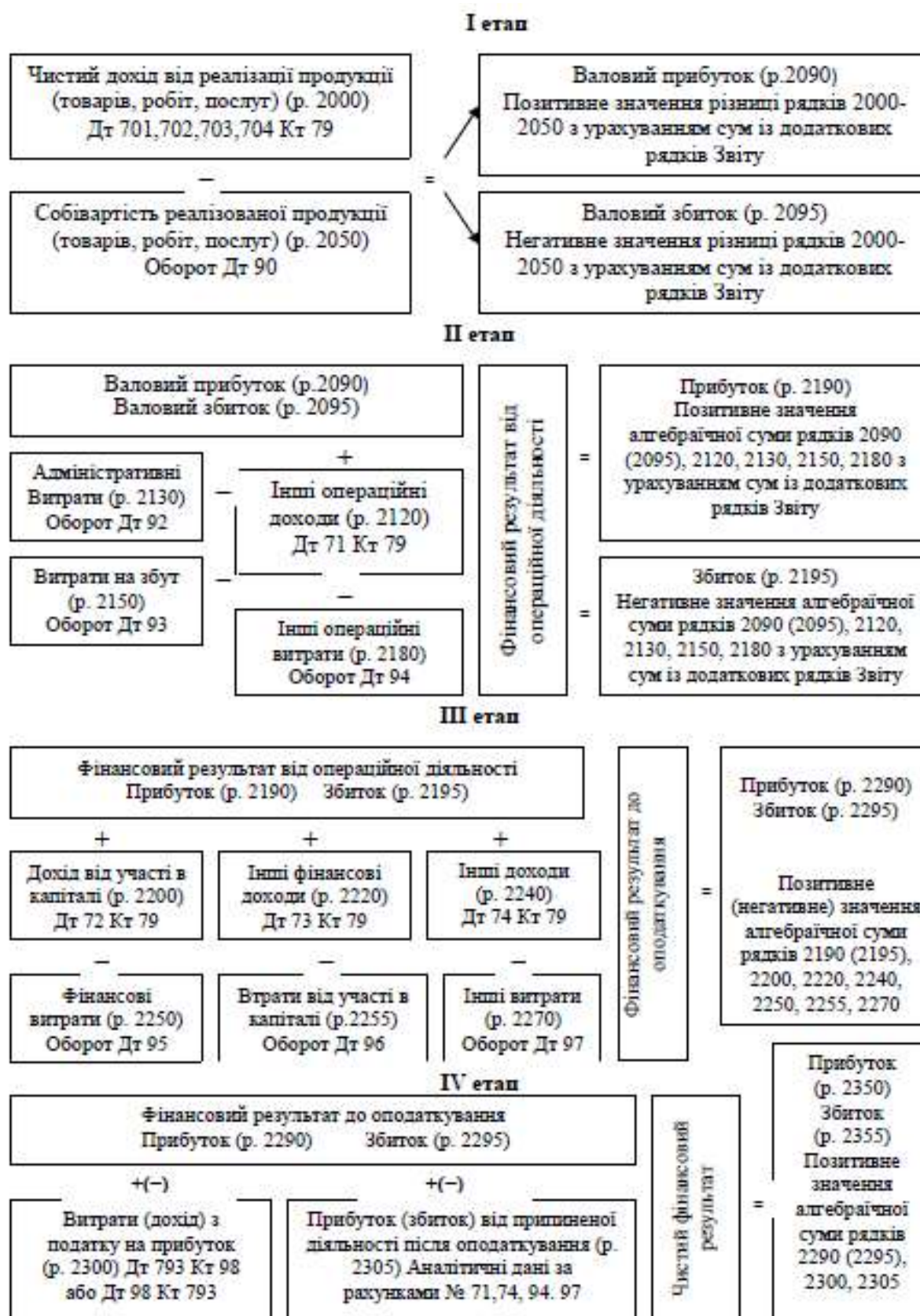


Рис. 3.12. Схема визначення чистого фінансового результату (прибутку, збитку)

Враховуючи, що суттєвих відмінностей при формуванні I розділ Звіту «Фінансові результати» при зміні нормативно-правової бази не відбулося вбачаємо за доцільне детальніше розглянути другий розділ звіту.

II розділ Звіту «Сукупний дохід» призначений для відображення інформації про доходи і витрати, отримані у результаті переоцінювання необоротних активів, фінансових інструментів та монетарних статей балансу. У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» інший сукупний дохід – це доходи та витрати, не включені до фінансових результатів підприємства. Другий розділ «Сукупний дохід» введено з метою приведення у відповідність показників фінансової звітності до норм міжнародних стандартів.

В. О. Ганусич [15] відмічає, що концепції збереження капіталу, викладені у Концептуальних основах складання фінансової звітності [33], передбачають, що деякі операції, які відповідають визначенню доходів та витрат (наприклад, переоцінка активів і зобов'язань), не входять до складу звіту про прибутки та збитки. Замість цього дані статті відносяться до складу власного капіталу як коригування збереження капіталу або як резерви переоцінки. У зв'язку з цим виникає поняття загального сукупного доходу. Воно розкривається в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [37].

Зміст поняття сукупний дохід згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [40] це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками). Тоді, виходячи з визначення, не всі операції, пов'язані із зміною в елементах власного капіталу, формують сукупний дохід.

К. В. Безверхий [7] у своїх дослідженнях звертає увагу на ряд недоліків зокрема у МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [37] коректно надано склад і структуру іншого сукупного доходу, тоді як вітчизняна практика наразі відрізняється серйозною методологічною помилкою у частині пропозиції рядка 2445 «Інший сукупний дохід», який являє собою безсистемне неупорядковане накопичення інформації, яка піддається критиці з точки зору доцільності та відповідності. Внаслідок цього практики з питань ведення бухгалтерського обліку, які керуються в своїй роботі вітчизняними П(С)БО та не є досвідченими у питанні формування показника сукупного доходу, матимуть наразі складності в їх роботі, причина чого – недосконала структура другого розділу т. ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

У таблиці 3.24 наведено порядок визначення сукупного доходу у Звіті про фінансові результати відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [58].

Порядок визначення сукупного доходу у Звіті про фінансові результати

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	Обороти за Дт рахунків 10, 15, 12 із Кт субрахунку 423 або обороти за Дт суб 423 із Кт рахунків 10, 15, 12
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	Обороти за Дт рахунків 14, 35 із Кт субрахунку 423 або обороти за Дт субрахунку 423 із Кт рахунків 14, 35
Накопичені курсові різниці	2410	Вибірка оборотів за Дт рахунків 14, 35 із Кт суб 425 або оборотів за Дт субрахунку 425 із Кт рахунків 14, 35
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	Вибірка оборотів за Дт рахунків 14, 35 із Кт суб 425 або оборотів за Дт субрахунку 425 із Кт рахунків 14, 35
Інший сукупний дохід	2445	Наводиться сума іншого сукупного доходу, для відображення якого за ознаками суттєвості не можна було виділити окрему статтю або який не може бути включений в інші статті, наведені в цьому розділі
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	Ряд. 2400 + ряд. 2405 + ряд. 2410 + ряд. 2415 + ряд. 2445
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	Вибірка оборотів за Кт 54 у частині сум податку на прибуток, пов'язаних з операціями із цього розділу звіту
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	Ряд. 2450 - ряд. 2455
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	Ряд. 2350 (ряд. 2355) + ряд. 2460

Ще одним недоліком Методичних рекомендацій № 433, на думку К. В. Безверхого [7], є те, що вони не надають відповідь на запитання, чи потрібно заповнювати в другому розділі «Сукупний дохід» т. ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» інформацію за аналогічний період попереднього року, враховуючи те, що за в минулому році такий показник був відсутній у т. ф. № 2 «Звіт про фінансові результати».

ІІІ розділ Звіту «Елементи операційних витрат» призначений для відображення інформації про відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду, за

вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством. Джерела інформації для складання III розділу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) «Елементи операційних витрат» відображено в таблиці 3.25.

Таблиця 3.25

Джерела інформації для складання III розділу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) «Елементи операційних витрат»

Матеріальні затрати	2500	Обороти за Дт рахунка 80. А для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунків 20, 21, 22, 27, 28
Витрати на оплату праці	2505	Обороти за Дт рахунка 81. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків — обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунків 66, 47
Відрахування на соціальні заходи	2510	Обороти за Дт рахунка 82. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунків 65, 47
Амортизація	2515	Обороти за Дт рахунка 83. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунка 13
Інші операційні витрати	2520	Оборот за Дт рахунка 84. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: невраховані вище обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94
Разом	2550	Ряд. 2500 + ряд. 2505 + ряд. 2510 + ряд. 2515 + ряд. 2520

IV розділ Звіту «Розрахунок показників прибутковості акцій» призначений для розкриття інформації про прибуток та дивіденди на одну просту акцію, яка перебувала в обігу протягом звітного періоду. Розділ IV звіту про фінансові результати заповнюють акціонерні товариства, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, включаючи товариства, які перебувають у процесі випуску таких акцій.

Зміни, внесені Міністерством фінансів України в нормативно-правові акти беззаперечно мають на меті приведення у відповідність показників фінансової звітності до норм міжнародних стандартів. Але, деякі нововведення викликають сумнів щодо якості і доцільності внесення

таких змін у практику ведення обліку і формування показників фінансової звітності, зокрема статей другого розділу ф№2 «Сукупний дохід». Необхідно привести у відповідність з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку Національні П(С)БО, для узгодженості звітних форм, що підвищить достовірність звітних даних. Запропоновані підходи до формування показників Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) покращать отримання оперативної й точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах.

3.10. Особливості організації та проведення інвентаризаційної роботи на підприємстві

Зважаючи на недосконалість нормативно-правового регулювання в Україні та нестабільність економічної ситуації у державі, особливо актуальною стає проблема збереження майна та своєчасного виявлення помилок в обліку та звітності. Управління наявними ресурсами підприємства неефективне без використання методів обліку, які б забезпечили достовірність даних фактичного стану майнового потенціалу підприємства.

Інвентаризація широко використовується для підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку, звітності і балансу підприємства, зокрема наявності і вартості товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів у касах, на розрахунковому і інших рахунках в установах банків, фактичному стану обліку дебіторів і кредиторів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів і інших засобів відображених в статтях балансу.

У відповідності зі ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 р. [54] для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства повинні проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка.

Питання визначення об'єктів інвентаризації та періодичність її проведення покладено на керівника підприємства і в обов'язковому порядку затверджується в наказі Про облікову політику підприємства.

Для проведення інвентаризації та відображенні її результатів в обліку і фінансовій звітності, підприємства керуються Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 11.08.94 р. № 69, зі змінами і доповненнями.

Проте з 01.01.2015 р. вступило в дію нове положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 [52], затверджене наказом

Міністерства фінансів України. Для підвищення якості і об'єктивності проведення інвентаризаційної роботи на підприємстві потрібно розглянути, які ж саме зміни внесло нове положення №879 до порядку проведення інвентаризації. Крім того, слід проаналізувати суттєвість змін, визначити шляхи адаптації облікової системи підприємства до відповідних новацій.

Відповідно до п. 7 розділу I Положення № 879 інвентаризація обов'язково проводиться:

- перед складанням річної фінансової звітності;
- у разі передачі майна державного підприємства, або бюджетної установи в оренду, приватизації майна державного підприємства, перетворення державного підприємства, передачі державного підприємства (його структурних підрозділів) або бюджетної установи до сфери управління іншого органу управління (на дату передачі), крім передачі в межах одного органу управління, в інших випадках, визначених законодавством;
- у разі зміни матеріально відповідальних осіб, а також у разі зміни керівника колективу (бригадира), вибуття з колективу (бригади) більше половини його членів або на вимогу хоча б одного члена колективу (бригади) при колективній (бригадній) матеріальній відповідальності ;
- у разі встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей;
- за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації;
- у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха;
- у разі припинення підприємства;
- у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату такого переходу);
- в інших випадках, передбачених законодавством.

У наведеному переліку новацією є той факт, що інвентаризація обов'язково проводиться при переході підприємства на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами на дату такого переходу, в Інструкції № 69 цього не було. Крім того, даний перелік не є вичерпним, оскільки передбачає проведення інвентаризації і «в інших випадках, передбачених законодавством». В іншому ж зазначений перелік істотних змін не зазнав: окремі його складові уточнено і конкретизовано.

Незмінною залишається мета з якою проводиться інвентаризація і передбачає забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства.

Порівняльна характеристика основних завдань проведення інвентаризації на підприємстві схематично показані на рис. 3.13.

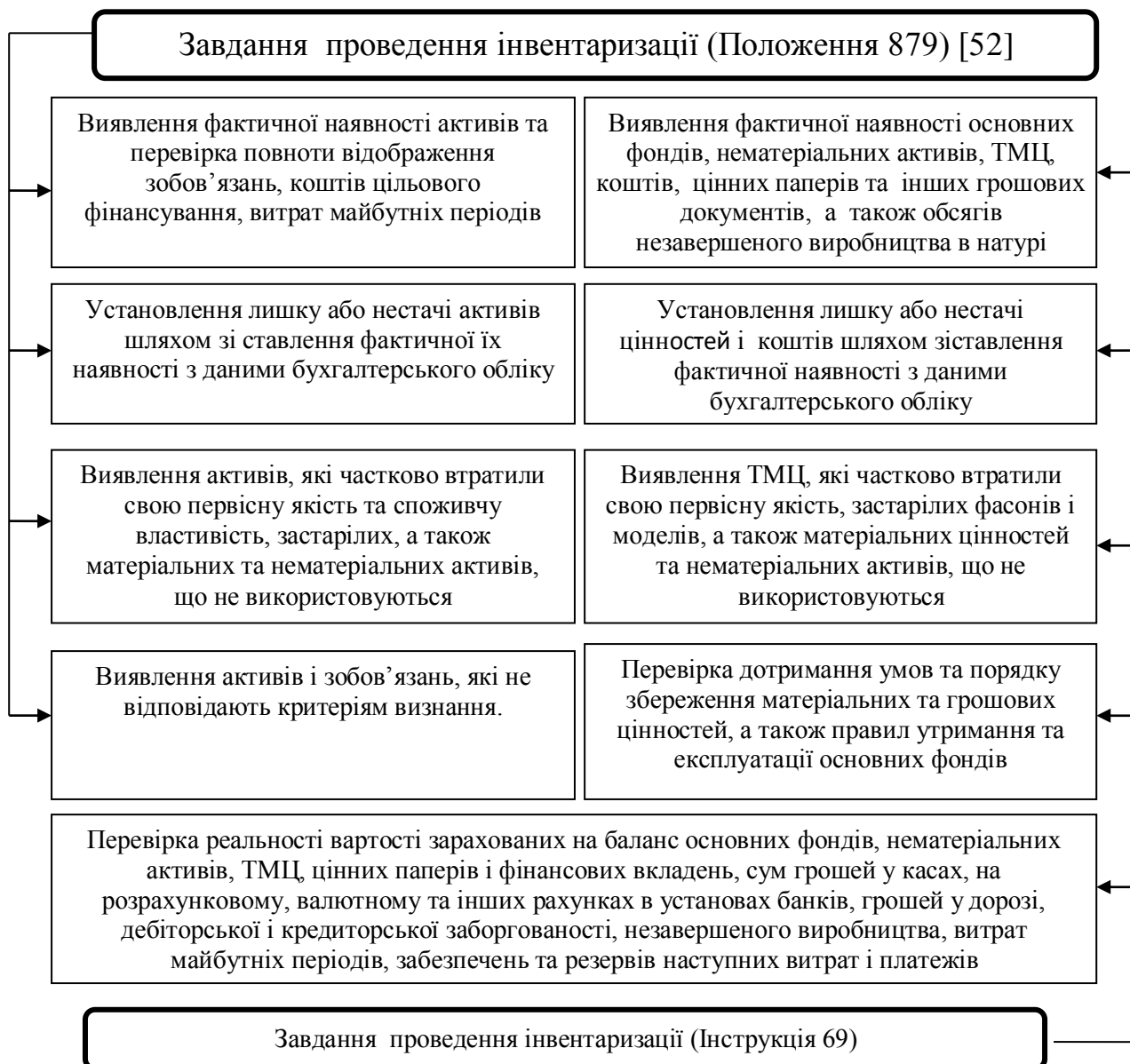


Рис. 3.13. Порівняльна характеристика основних завдань проведення інвентаризації на підприємстві

Що ж стосується завдань, то вони на перший погляд і змінились, але насправді не несуть жодних радикальних змін, адже під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка.

Згідно Інструкції 69 [28] строки інвентаризації, крім виключення, коли інвентаризація є обов'язковою, визначав сам керівник або власник підприємства. Вказівки, стосовно необов'язкових інвентаризацій, обмежувались рекомендацією, що вона має проводитись у стислі строки тобто чимшвидше.

Починаючи з 01.01.2015 р. строк проведення необов'язкової інвентаризації призначається керівником. Період річної інвентаризації

незмінно встановлює держава і він не може бути більший ніж визначено Положенням №879.

Так, згідно п. 9 розділу I Положення № 879 [52], інвентаризація активів та зобов'язань перед складанням річної фінансової звітності проводиться до дати балансу. Залежно від різновиду майна в таблиці 3.26 наведено періоди та періодичність проведення інвентаризації.

Таблиця 3.26

Періоди проведення інвентаризації перед складанням річної фінансової звітності в залежності від різновиду майна

Об'єкти інвентаризації	Період	Періодичність
1	2	3
Необоротні активи (крім незавершених капітальних інвестицій, об'єктів основних засобів, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємства, зокрема автомобілів, морських і річкових суден, які будуть перебувати в тривалих рейсах і т. д.), запаси (крім незавершеного виробництва і напівфабрикатів, інших матеріальних цінностей, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємства), поточні біологічні активи, дебіторська та кредиторська заборгованості, витрати і доходи майбутніх періодів, зобов'язання (крім невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та по відрахуваннях на загальнообов'язкове державне соціальне страхування)	3 місяці	1 раз на рік
Незавершені капітальні інвестиції, незавершене виробництво, напівфабрикати, фінансові інвестиції, грошової кошти, кошти цільового фінансування, обов'язана в частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та по відрахуваннях на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	2 місяці	1 раз на рік
Об'єкти основних засобів, зокрема автомобілі, морські і річкові судна, які відправляються у тривалі рейси, інші матеріальні цінності, які на дату інвентаризації будуть знаходитися поза підприємства	до тимчасового вибуття з підприємства	1 раз на рік

Продовження табл. 3.26

1	2	3
– земельні ділянки, будівлі, споруди та інші нерухомі об'єкти	–	1 раз на 3 роки
– інструменти, прилади, інвентар, меблі (за рішенням керівника підприємства проводиться щороку в обсязі не менше 30 % усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охопленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом трьох років.	–	1 раз на рік
Музейні цінності	строки встановлює центральний орган виконавчої влади	
Бібліотечні фонди	протягом року	1 раз на рік
Дорогоцінні метали та дорогоцінне каміння	до 1 січня	1 раз на рік

Порядок організації та проведення інвентаризації залишився незмінним і умовно його можна поділити на такі етапи:

1. Підготовчий етап:

– створюється постійно діюча та робота інвентаризаційна комісія. Згідно з п.1 р. II Положення №879, до складу інвентаризаційних комісій включають не лише головного бухгалтера, а й представників аудиторської фірми, централізованої бухгалтерії та суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи, яка веде бухгалтерський облік на підприємстві на договірних засадах;

– закінчення обробки всіх документів щодо руху матеріальних цінностей, визначення залишків на день інвентаризації;

– інвентаризаційна комісія опломбовує підсобні приміщення та інші місця зберігання цінностей, що мають окремі входи та виходи;

– перевіряє справність усіх ваговимірювальних приладів, одержує останні на момент інвентаризації реєстри прибуткових і видаткових документів або звітів про рух товарно-матеріальних цінностей та інших активів і зобов'язань;

– голова інвентаризаційної комісії візує всі прибуткові та видаткові документи, що додаються до реєстрів (звітів) із зазначенням «До інвентаризації на (дата);

– матеріально відповідальні особи та особи, які мають кошти на придбання або доручення на одержання цінностей, дають розписки про те, що до початку інвентаризації всі прибуткові та видаткові документи на цінності здані в бухгалтерію, що всі цінності, які надійшли під їх відповідальність, оприбутковані, а ті, що вибули, списані на видаток.

2. Визначення фактичної наявності активів і зобов'язань:

– наявність активів при інвентаризації встановлюється шляхом обов'язкового підрахунку, зважування, обміру.

– акти обмірів і розрахунки додаються до інвентаризаційних описів які протягом періоду інвентаризації зберігаються у закритому приміщенні де вона проводиться;

3. Порівняльно-аналітична робота:

– при виявленні і підтвердженні помилок в інвентаризаційних описах проводиться їх виправлення;

– після закінчення інвентаризації можливе проведення контрольних перевірок найбільш суттєвих за вартістю активів та тих що користуються підвищеним попитом;

– у разі виявлення значних розходжень, між даними інвентаризаційного опису і даними контрольної перевірки, призначається новий склад робочої інвентаризаційної комісії для проведення повторної інвентаризації.

4. Визначення підсумків інвентаризації та відображення її результатів в обліку і звітності.

Для фіксування результатів інвентаризації Інструкцією №69 були передбачені додатки: акт контрольної перевірки, книга реєстрації контрольних перевірок, відомість результатів інвентаризації.

До нововведень належить те, що Положення №879 скасувало форми документів, якими оформлювались результати інвентаризації. Натомість пропонується інвентаризаційні описи, акти інвентаризації, звіряльні відомості оформлюватись відповідно до вимог, установлених Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88, для первинних документів з урахуванням обов'язкових реквізитів та вимог, передбачених цим Положенням. Матеріали інвентаризації можуть бути заповнені як рукописним способом, так і за допомогою електронних засобів обробки інформації. Це дає можливість підприємствам складати інвентаризаційні документи на свій розсуд із власним обсягом реквізитів (головне дотримуватись вимог до оформлення первинних документів), або надалі користуватися скасованими формами.

На підставі отриманих інвентаризаційних описів бухгалтерія підприємства визначає результати інвентаризації. Потім інвентаризаційна комісія перевіряє правильність складання звіряльних відомостей, на підставі одержаних пояснень встановлює характер виявлених лишків, нестач, втрат і псування цінностей. Висновки та пропозиції про покриття нестач за рахунок лишків та регулювання встановлених різниць комісія відображає у зведеному акті інвентаризації майна.

На даному етапі потрібно врахувати чергову новацію, якщо раніше допускалось виправлення помилок в інвентаризаційних описах(актах

інвентаризації) то відповідно до положення № 879 помарок і підчисток у даних документах не допускається. виправлення помилок, у всіх примірниках описів, можливе лише шляхом закреслення неправильних записів та написання над ними правильних з підписами всіх членів комісії та матеріально-відповідальних осіб.

Необхідно зазначити, що узагальнення результатів інвентаризації, підготовка пропозицій і висновків інвентаризаційної комісії щодо врегулювання встановлених різниць проводиться протягом 5 робочих днів після завершення інвентаризації, а не в 5-денний термін після подання всіх інвентаризаційних описів (актів) як було встановлено Інструкцією №69.

Інвентаризаційна комісія повинна отримати письмові пояснення відповідних працівників щодо лишків і нестач. На підставі наданих пояснень здійснюється регулювання інвентаризаційних різниць.

Результати інвентаризації на підставі затвердженого протоколу комісії відображають у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Результати інвентаризації відображають в обліку того звітного періоду, в якому закінчено інвентаризацію, а виявлені розбіжності між даними інвентаризації і обліку відображають наступним чином: надлишки основних засобів, необоротних активів оприбутковують зі збільшенням доходів майбутніх періодів (доходів спеціального фонду бюджетної установи); надлишки цінних паперів, коштів, їх еквівалентів та інших оборотних матеріальних цінностей оприбутковують зі збільшенням доходу звітного періоду підприємства (доходу спеціального фонду бюджетної установи); нестачу запасів у межах норм природного убутку списують за розпорядженням керівника підприємства на витрати. За відсутності встановлених норм природного убутку всю нестачу обліковують як нестачу понад норму; нестачу цінностей понад норми природного убутку, а також втрати від псування цінностей списують з балансу та відносять на рахунок винних осіб у розмірі, визначеному відповідно до законодавства. У разі якщо винні особи не встановлені, такі нестачі зараховують на позабалансовий рахунок до моменту встановлення винних осіб або закриття справи згідно із законодавством; взаємне зарахування лишків та нестач унаслідок пересортиці допускається тільки щодо запасів однакового найменування і в тотожній кількості, за умови що лишки і нестачі утворилися за один і той самий період, що перевіряється, та в однієї і тієї самої матеріально відповідальної особи.

Керівникам і головним бухгалтерам підприємств для проведення ефективної інвентаризаційної роботи потрібно враховувати зміни нормативно-правового забезпечення проведення інвентаризації. Зокрема це стосується обсягів, строків та періодичності проведення не обов'язкової та річної інвентаризації. Для підвищення об'єктивності проведення інвентаризації доцільно внести зміни у склад інвентаризаційної комісії і включити до неї представників аудиторської фірми.

Список використаної літератури до розділу 3

1. Алексюк Л. Формування фінансових результатів в умовах реформування системи бухгалтерського обліку / Л. Алексюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 1. – С. 36
2. Ананська М. О. Бюджетування в системі управління промислового підприємства / М. О. Ананська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 9 (34). Частина 1. – Луцьк, 2012. – С. 1-9
3. Ананська М. О. Концептуальна модель бюджетування в системі управління розвитком машинобудівного підприємства на засадах сценарного підходу [Електронний ресурс] / М. О. Ананська // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3. – С. 224-228. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_3_37
4. Бабіченко В. В. Бюджетування в системі фінансового планування (на прикладі транснаціональної фінансово-промислової компанії закритого акціонерного товариства «Укртатнафта» : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В. В. Бабіченко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 15 с. – укр.
5. Бай С. І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність: [монографія] / С. І. Бай; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2009. – 280с.
6. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
7. Безверхий К. В. Деякі питання порядку складання вітчизняної фінансової звітності підприємств в контексті законодавчих змін / К. В. Безверхий, Т. В. Бочуля // Облік і фінанси. – 2013. – № 3. – С. 25-28.
8. Беялов Т. Е. Механізм управління фінансовою діяльністю підприємств корпоративного типу: Дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємством» / Т. Е. Беялов. – К., 2006. – 215 с.
9. Бернстайн Л. Анализ финансовой отчетности / Пер. с англ. / [Л. Бернстайн]; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 624 с.
10. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
11. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – в 2-х т. Т.1. – К.: Эльга, 1999. – 590 с.

12. Болюх Н. А. Економічний аналіз / Н. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; за ред. акад. НАНУ проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
13. Бригхэм Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: Сокр. пер. с англ. / Ред. кол.: А. М. Емельянов, В. В. Воронов, В. И. Кушлин и др. – М.: РАГС; ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. – 823 с.
14. Внукова Н. М. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 15-21.
15. Ганусич В. О. Поняття сукупного доходу підприємства та його відображення у фінансовій звітності / В. О. Ганусич // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 3(44). – С. 169-172.
16. Гвоздей Н. І. Фінансове планування в сільськогосподарських підприємствах / Н. І. Гвоздей // АгроІнКом. – 2007. – № 9-10. – С. 85-89.
17. Гораль Л. Т. Сучасні підходи до управління витратами вітчизняних газотранспортних підприємств [Електронний ресурс] / Л. Т. Гораль, І. Б. Запукляк // Нафтогазова галузь України. – 2015. – № 5. – С. 13-15. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ngu_2015_5_5,
18. Грицюк Е. О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Е. О. Грицюк. – К. : Дакор, 2009. – 304 с.
19. Грісімова Є. М. Оподаткування / Є. М. Грісімова. – СПб. : Видавництво С.-Петербурзького університету, 2007. – 264 с.
20. Гудзь О.Є. Фінансове планування як дієвий інструмент розвитку сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Науковий вісник академії муніципального управління: Серія «Економіка» Зб. наук. праць. наук.-пед. працівників. Випуск 4 / за ред. проф. Ніколенка Ю.В. – К.: Академія муніципального управління, 2012. – С. 49–56.
21. Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь) / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК.– 2007.– № 5. – С. 4–18.
22. Добровський В. М. Управлінський облік : навч. посіб. / Добровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С. ; за ред. В. М. Добровського. – К. : КНЕУ, 2005. – 278 с.
23. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. –С. 88–97.
24. Догадайло Я. В. Теоретичні основи бюджетування на підприємстві. [Електронний ресурс] / Я. В. Догадайло. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru>
25. Дудолад А. С. Проблеми управління бюджетним процесом на підприємствах нафтогазового комплексу / А. С. Дудолад // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2 (20). – С. 38-40

26. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке /С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
27. Ільїн А. В. Новий погляд на прибуток і податок / А.В. Ільїн // ЕКО. – 2007. – №12. – С. 73-82.
28. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – №15–16. – С. 55–60.
29. Калініна О. М. Реалізація функції цілеспрямованості в бюджетуванні з використанням форсайту [Електронний ресурс] / О. М. Калініна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 1. – С. 42–55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2013_1_6
30. Калініченко С. О. Теоретичні аспекти категорії «витрати на виробництво» / С. О. Калініченко // Вісник ХДЕУ. – 2010. – № 4. – С. 20–24.
31. Коваленко В. В. Методичні підходи щодо діагностики рівня економічної безпеки підприємства / В. В. Коваленко // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 85–88.
32. Колбушкін Ю. П. Стратегічні пріоритети управління фінансовими потоками у нафтогазовій галузі [Текст] : монографія / Ю. П. Колбушкін ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : [б.в.], 2009. – 384 с.
33. Концептуальна основа фінансової звітності // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/392433/file/c.pdf>
34. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М. Я. Коробов. – 2-е вид., стереотип. – К. : Товариство «Знання» КОО, 2001. – 378 с.
35. Кучеренко Т. Є. Методологія формування фінансових результатів у сучасних умовах / Т. Є. Кучеренко // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №11-12. – С. 163-167.
36. Кучеркова С. О. Роль бухгалтерської звітності як джерела інформації при залученні інвестицій / С. О. Кучеркова // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 47-51.
37. Міжнародний стандарт фінансового обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/392433/file/c.pdf>
38. Нагорна І. І. Оцінка стійкості економічної безпеки промислового підприємства / І. І. Нагорна // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 249–250.

39. Налукова Н. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект / Н. Налукова // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С.166–174.

40. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

41. Нікітін С. Є. Прибуток: теоретичні та практичні підходи / С.Є. Нікітін, Є. Г. Глазова // МЕМО. – 2007. – № 5. – С. 20-26.

42. Облік сільськогосподарської діяльності : навчальний посібник / [Ю. Я. Лузан, В. М. Жук, Б. В. Мельничук та ін.]; За ред. Жука В. М. – К. : ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. – 368 с.

43. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/3A25D65C2606A6C9C22570D800318869?Op>

44. П(С)БО 16 «Витрати» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

45. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затв. наказом Міністерства фінансів України 25.02.2000 р. № 39 зі змін. і доповн.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

46. Пархоменко В.П. Бухгалтерський облік фінансових витрат / В.П. Пархоменко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – № 10. – С.3–6.

47. Пасхавер Б. Рентабельність агросфери: проблеми стабільності / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 73-82.

48. Перезовова І. В. Імплементация економіко-експертної системи в систему контролінгу підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Перезовова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2014. – Вип. 10(1). – С. 100-104. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2014_10\(1\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2014_10(1)_16)

49. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

50. Полищук С. В. Анализ системы бюджетирования машиностроительных предприятий Украины [Електронний ресурс] / С. В. Полищук // Концепт. – 2013. – №6. – Режим доступу: <http://e-koncept.ru/2013/13135.htm>

51. Полищук С. Формування інтегрованої системи бюджетування машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / С. Полищук // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 240-248. – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13psvbmp.pdf>.

52. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014. № 879. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>

53. Порядок подання фінансової звітності : Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/419-2000>

54. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV зі змін. і доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

55. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/FQtSn>.

56. Самуельсон П. Экономика / П. Самуельсон: В 2 т. – М.: НПО «Алгон», 1992. – Т. 1. – 333 с.

57. Смачило В.В. Формування системи бюджетування газорозподільних підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / В.В. Смачило ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. — Х., 2005. — 20 с. — укр.

58. Смоленюк П. Звітність підприємств як інформаційний продукт / П. Смоленюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 10. – С. 35-39.

59. Стецюк П. А. Бізнес-план в управлінні фінансами сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 110 с.

60. Стецюк П. А. Планування підприємницької діяльності / П. А. Стецюк // Кредитне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників / Міністерство аграрної політики України; ННЦ «Інститут аграрної економіки»; Проект ЄС ТАСІ «Надання підтримки малим і середнім підприємствам на селі»; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: Знання-Прес. – 2015. – Ч. 1. – С.104-131.

61. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства : навч. посібник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / Н. В. Тарасенко / Національний банк України; Львівський банківський ін-т. – 2. вид., стер. – К.: Алерта, 2003. – 486 с.

62. Ткаченко А. М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А. М. Ткаченко, О. Л. Резніков // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1 (17). – С. 101–106.

63. Фадеева І. Г. Застосування сучасних моделей у системі стратегічного управління нафтогазовидобувними підприємствами [Електронний ресурс] / І. Г. Фадеева, Л. Т. Гораль // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1-2(1). – С. 106-109. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2014_1-2\(1\)__28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2014_1-2(1)__28),

64. Федорович Р. В. Економічний аналіз: навч. посібник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2010. – 624 с.

65. Фінансовий облік 2 : навч. посіб. / [Н.М. Ткаченко, О.В. Борович, І.Л. Цюцяк, А.Л. Цюцяк]; за заг. ред. Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2014. – 456 с. П(С)БО 15 «Доходи» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

66. Форма №50-сг (річна) «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», затв. наказом Державної служби статистики України від 27.11.2015 р. № 346 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

67. Чумаченко Н. Розвиток управлінського обліку в Україні / Н. Чумаченко // Баланс. – 2000. – № 23. – С. 27–28.

68. Чупіс А. В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : науково-методичне видання : монографія / [А. В. Чупіста інш.]. – Суми : Довкілля, 2011. – 404 с.

69. Яковенко М. І. Оцінювання співвідношення прибутку і витрат в умовах ринкових відносин. – М.: Фінанси і статистика, 2010. – 176 с.

70. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства / Н. Яцишин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Вип. 10. – Ч. 4. – С. 439–445.

71. Becker P. Corporate Foresight in Europe: A First Overview [Text] / P. Becker. – Institute for Science and Technology Studies, University of Bielefeld, Germany, 2002. – 27 p., с.13-14

72. De Toni Alberto F. The organization for corporate foresight: a multiple case study in the telecommunication industry [Text] / F. Alberto De Toni // POMS 21st Annual Conference Vancouver. – Canada, 2010. – P. 2-20.

73. Little P. L. The Du Pont model: evaluating alternative strategies in the retail industry / Little Philip L., Little Beverly L., Coffee David // Academy of Strategic Management Journal. – 2009. – № 8. – P. 71–80.

74. Rohrbeck R. Corporate Foresight Towards a Maturity Model for the Future [Text] / R. Rohrbeck // Orientation of a Firm Berlin, 2010. – 220 p., с. 12.