

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

**ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**

МОНОГРАФІЯ

Харків
Видавництво «Лідер»
2016

УДК 658.14/.17

ББК 65.290-93

А 18

Автори:

*Н. Е. Аванесова, А. М. Волосов, А. М. Губарєва, К. О. Колєдіна, Г. В. Криворучко,
Т. Б. Кушнір, О. В. Марченко, О. В. Парамонова, Л. М. Попова, О. В. Птащенко,
А. В. Серіков, Н. М. Смольнякова, Л. І. Телишевська, В. І. Успенко,
М. В. Чорна, О. М. Шептуха, О. В. Шкурко, О. С. Шуміло*

Рецензенти:

*В. Л. Дикань – завідувач кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом Українського державного університету
залізничного транспорту, доктор екон. наук, професор;
В. І. Терехов – доктор екон. наук, професор кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та логістики Університету «Крок»*

Рекомендовано

*вченою радою Харківського національного університету будівництва
та архітектури (протокол №5 від 29 січня 2016 р.)*

А 18 **Фінанси** підприємств: проблеми теорії та практики : монографія /
Н. Е. Аванесова, К. О. Колєдіна, В. І. Успенко та ін. – Х. : Видавни-
цтво «Лідер», 2016. – 152 с.
ISBN 978-966-2732-47-4

Видання є монографічним дослідженням провідних учених та викладачів кафедри фінансів та кредиту, які займаються проблемами організації фінансових послуг.

Наукові праці охоплюють широке коло теоретичних і практичних проблем фінансової кризи та її наслідків для розвитку фінансової системи, тіньової економіки, аналізу методичних прийомів, доцільних в управлінні фінансовими ресурсами підприємства, управлінні кредитним ризиком, управлінні фінансовою стійкістю банку, інститутів інноваційного розвитку економіки України тощо.

Монографія є результатом проведення фундаментальної науково-дослідної роботи Харківського національного університету будівництва та архітектури. Про її результати доповідалося на наукових конференціях різного рівня. Окремі практичні розробки, що містяться в дослідженні, використовуються в навчальному процесі.

Рекомендовано для науковців, фахівців у сфері фінансового ринку, студентів вищих навчальних закладів та інших зацікавлених сторін.

УДК 658.14/.17

ББК 65.290-93

© Н. Е. Аванесова, А. М. Волосов, А. М. Губарєва,
К. О. Колєдіна, Г. В. Криворучко, Т. Б. Кушнір,
О. В. Марченко, О. В. Парамонова, Л. М. Попова,
О. В. Птащенко, А. В. Серіков, Н. М. Смольнякова,
Л. І. Телишевська, В. І. Успенко, М. В. Чорна,
О. М. Шептуха, О. В. Шкурко, О. С. Шуміло, 2016
© Видавництво «Лідер», 2016

ISBN 978-966-2732-47-4

ЗМІСТ

1. Аванесова Н. Е., Марченко О. В.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ
КРАЇН: ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД.....4

2. Кушнір Т. Б., Губарева А. М.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ МІСЬКИХ НАЗЕМНИХ
ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....24

3. Попова Л. М.

ВПЛИВ ТІНІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ В
УКРАЇНІ.....35

4. Птащенко О. В.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА З ЙОГО ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ.....55

5. Сєріков А. В., Криворучко Г. В.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА
(на прикладі підприємства будівельної галузі).....61

6. Смольнякова Н. М., Волосов А. М.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА
ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....78

7. Телишевська Л. І., Колєдіна К. О.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
ТА НАПРЯМКИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ.....92

8. Успенко В. І., Парамонова О. В.

НАВМИСНЕ БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ: ЮРИДИЧНИЙ
ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ.....109

9. Чорна М. В., Шуміло О. С.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....135

10. Шептуха О. М., Шкурко О. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АКТИВІВ У ЖИТЛОВОМУ
СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....141

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇН: ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД

Аванесова Н. Е., к.е.н., професор кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Марченко О. В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Сучасна економіка - складна система, що включає в себе значне число підсистем і елементів, тісно пов'язаних між собою прямими і зворотними зв'язками. Однією з таких підсистем є оборонно-промисловий комплекс (ОПК). Необхідність його формування визначається завданнями забезпечення національної безпеки. Незважаючи на те, що ідея «світу без війни» здавна знаходила відображення в різних наукових школах, ця концепція залишається недосяжним ідеалом. У цьому зв'язку, для відображення зовнішніх військових загроз необхідна наявність відповідних можливостей, у тому числі розвиненого національного оборонного виробництва [50].

Хоча можливість використання військової потужності розвиненими країнами один проти одного вважається сьогодні малоімовірною, події останніх років в Югославії, Лівії, Сирії, Україні та інших країнах показують, що ця загроза може виникнути і розвинутися раптово. І в цьому випадку необхідна наявність економічного потенціалу для її відображення, а також виробничого потенціалу для швидкого нарощування випуску засобів ведення збройної боротьби. Військова небезпека в сучасному світі не зникла, а трансформувалася. Для її ефективною нейтралізації в країні повинні бути власні економічні можливості, створювані в оборонно-промисловому комплексі.

Необхідність опори на власні сили у забезпеченні військової безпеки підтверджує радянський історичний досвід. Становлення ОПК СРСР, як цілісної підсистеми національної економіки, почалося, на нашу думку з початку ХХ століття. У період підготовки війни на Далекому Сході (російсько-японської), царський уряд зіткнувся з неможливістю забезпечити оборонні потреби власним виробництвом. В результаті за кордоном закуповувалися не тільки військова техніка, але навіть боєприпаси для стрілецької зброї. Крім того, що ціна цих замовлень, в середньому, була в 3 рази вище собівартості вітчизняного виробництва, виконання закордонних замовлень на артилерійські постріли і гвинтівочні патрони гальмувалося урядовими колами США і Великобританії, зацікавленими у військово-політичному ослабленні Російської імперії.

В результаті на практиці був підтверджений висновок, що велика держава, навмисна проводити самостійну політику, повинна мати власне оборонне виробництво. Для задоволення економічних потреб збройних сил у

широкомасштабних військових конфліктах необхідно створювати спеціальний сектор господарства - оборонно-промисловий комплекс [50].

Оборонна промисловість - це глобальна галузь економіки, яка виробляє зброю, військові технології та обладнання. До неї відносяться комерційні компанії, зайняті дослідженнями і розробками, виробництвом і обслуговуванням військового призначення. Їх часто називають оборонними підрядниками держави.

Оборонна промисловість є одним з найбільших секторів світового господарства. Наприклад, щорічний оборот західноєвропейської оборонної промисловості становить 55 млрд. євро. На Європу припадає 30% світового виробництва озброєнь, в цій галузі тут зайнято більше 300 тис. чол. Цей сектор відрізняється виключно високою наукоємністю. Його передові наукові дослідження і розробки створюють ефект переливу технологій в інші галузі економіки. Оборонна промисловість тісно пов'язана з електронною промисловістю, інформаційними та комунікаційними технологіями, транспортом, біо- і нанотехнологіями. Разом ці галузі складають потужне джерело інновацій і ноу-хау, які стимулюють розвиток і економічне зростання [23].

Оборонно-промисловий комплекс (ОПК) - сукупність науково-дослідних, проектно-конструкторських, випробувальних організацій і виробничих підприємств, що виконують розробку та виробництво військової та спеціальної техніки, амуніції, боєприпасів і т.п. для державних силових структур і на експорт, а також цивільної продукції в рамках конверсії. ОПК займає провідне місце в забезпеченні національної безпеки, в рішенні не тільки оборонних, але і соціально-економічних завдань країни.

Аж до початку 90-х років всі дослідження такого складного і неоднозначного явища економічного життя сучасного суспільства, яким є оборонно-промисловий комплекс, у вітчизняній економічній літературі велися виключно на прикладі капіталістичних країн. Такий підхід був безпосередньо пов'язаний з негативним і сильно політизованим ставленням радянських економістів до самого явища ОПК.

Вперше термін ОПК вжив президент США Дуайт Ейзенхауер в посланні американському народу в січні 1961 року. Пізніше, щоправда, з'ясувалося, що термін запропонував не сам Ейзенхауер, а багаторічний укладач його промов М. Мосс. Він і був автором послання, в якому містився новий термін. У посланні говорилося, що.

Дослідженню сутності ОПК та наслідків його функціонування та розвитку було присвячено чимало робіт західних і вітчизняних економістів. Суперечки з приводу суті ОПК розгорнулися серед американських економістів в 60-і рр. минулого століття. Пік цієї дискусії припав на початок 70-х років, коли поразка у В'єтнамі вилилася в американському суспільстві в масовий антивоєнний рух. У вітчизняній літературі жвава дискусія з приводу місця ОПК в системі суспільного відтворення (спочатку без використання самого терміна) велася приблизно в ті ж роки на сторінках таких відомих

економічних журналів як «Питання економіки» і «Світова економіка і міжнародні відносини».

Таблиця 1

Основні визначення поняття «оборонно-промислового комплексу»,
сформульовані різними авторами

Автор	Визначення	Посилання на літературу
1	2	3
Академічний тлумачний словник	Промисловість - сукупність підприємств (фабрик, заводів, електростанцій, шахт і т. ін.), на яких виробляються знаряддя праці, добувається і обробляється сировина, виготовляється частина предметів споживання. Колишня феодальна, або цехова, організація промисловості не могла вже задовольнити попиту, що зростав разом з ринками	Словник української мови: в 11 томах. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. — К. : Наукова думка, 1970-1980. Том 8. - 1977. — с. 230 [54]
Сучасний економічний словник	Промисловість - це провідні галузі матеріального виробництва; підприємства, зайняті видобутком сировини, виробництвом і переробкою матеріалів, виготовленням машин	Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999.– с. 305 [48]
Д. Ейзенхауер / М. Мосс	ОПК - це об'єднання колосального військового апарату і великої військової промисловості	Цаголов Г. Н. миллиарды на оружие. ВПК США. М. : Серия Империализм: События. Факты. Документы, 1986. – с. 10. [60]
С. Ленц	Визначав ОПК як «конгломерат еліт - військової, промислової, банківської, профспілкової, академічної, який прагне до зростання власної могутності й добробуту шляхом глобальної експансії»	Lens S. The Military-Industrial Complex. Philadelphia, 1970. P. 145. [65]
Дж. М. Кейнса	ОПК визначався як «сума національних ресурсів - державних і приватних, військових і цивільних, політичних і наукових, націлених на забезпечення спільної оборони, в інтересах національної стратегії стримування шляхом підтримання готовності»	War, Business and American Society. Historical Perspectives on the Military-Industrial Complex. Ed. by B.Cooling. New-York, 1977. P.4,43. [67]
Н.С.Симонов	ОПК - сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених, але відносно відокремлених від своїх родових галузей видів суспільного виробництва, призначених радянської правлячою елітою для вирішення глобальних завдань військово-політичного, військово-технічного та економічного протидії Заходу	Симонов Н. С. Создание военной промышленности и формирование советской военно-промышленного комплекса (1920-1950-е гг.): проблемы экономического роста, структура, организация, производство, управление: дис. ...д-ра иск наук. - М. : Издательство. РОССПЭН, 1995. – с. 5-6. [51]

1	2	3
І. В. Бистров	ОПК є невід'ємною частиною правлячої еліти СРСР, включаючи в себе компоненти партійно-державного керівництва, органи забезпечення внутрішньої і зовнішньої безпеки, органи управління оборонною промисловістю, керівний склад Збройних сил, науково-технічні структури, які працювали на рішення військових завдань	Быстрава И. В. Военно-промышленный комплекс СССР в годы «холодной войны»: стратегические программы, институты, руководители (1941-1964 гг.): дис. ...д-ра ист. наук. М., 2001. – с. 7. [8]
А. Н. Щерба	у поняття ОПК включає не тільки оборонні міністерства, наукові та дослідно-конструкторські установи, зайняті розробкою і виробництвом військової продукції, а й «спеціальний адміністративний апарат, створений державою для управління і контролю над військовим виробництвом»	Щерба А. П. Роль военной промышленности СССР в укреплении обороноспособности СССР в 20-30 годы: дис. д-ра ист. наук. - СПб., 1999. – с. 12. [64]
Р. Яновський, К. Дерюгін та ін.	під ОПК розуміли складову частину військового потенціалу країни, призначену для розробки озброєнн і військової техніки, куди відносяться промислові підприємства загального та цільового призначення, науково-дослідні інститути, КБ, випробувальні полігони і центри, інші організації	Армия России: Состояние и перспективы / под ред. Р. Яновского, Ю. Дерюгина и др. - М. : 1999. – с. 97. [3]
Закон України «Про оборону України»	Оборона України - система політичних, економічних, соціальних, воєнних, наукових, науково-технічних, інформаційних, правових, організаційних, інших заходів держави щодо підготовки до збройного захисту та її захист у разі збройної агресії або збройного конфлікту	Закон України «Про оборону України» Верховна Рада України; Закон від 06.12.1991 № 1932-ХІІ (Редакція станом на 17.05.2014) [18]

Заради об'єктивності слід визнати, що на Заході ставлення до даного явища з самого початку виявилось далеко не однозначним. Цілий ряд авторитетних економістів, таких як, наприклад, Дж. Гелбрейт, В. Перло, С. Ленц, проявляли серйозне занепокоєння з приводу посилення ролі ОПК в американській економіці і гонки озброєнь з СРСР, здатної призвести до третьої світової війни. Треба також мати на увазі, що за багатьма критичними висловлюваннями на адресу ОПК проглядалися інтереси тих компаній, які, не отримуючи вигод від мілітаризації економіки, змушені були поступатися на користь ОПК частиною своїх прибутків у вигляді податків.

До числа інших відомих західних дослідників ОПК можна віднести також Р. Барнету, Д. Кеннана, Д. Холлоуея і С. Мелмана. Книги останнього - «Конверсія та роззброєння. Демілітаризовану суспільство», «Прибутки без виробництва» - активно видавалися в Росії та в Україні вже з кінця 80-х років, оскільки його ідеї конверсії військового виробництва були співзвучні,

панувавшим тоді в умах російських та українських політиків, уявленням про долю вітчизняного ОПК.

Особливе місце в наукових дослідженнях ОПК належить Дж. Гелбрейт. У 1969 р. він опублікував книгу «Як приборкати військових?», в якій спробував розкрити коріння американського милітаризму і ОПК. Ті ж проблеми розглядалися в його інших роботах «Нове індустріальне суспільство», «Економічні теорії та цілі суспільства», «Епоха невпевненості». На думку Дж. Гелбрейта, індустріальні системи потребують безперервному зростанні, а одним з інструментів державного регулювання економічного зростання є військові витрати. «Якщо величезний державний сектор економіки, підтримуваний податками на доходи приватних осіб і корпорацій, є основою регулювання попиту, то, очевидно, що військові витрати - наріжний камінь цієї основи» [17].

Дж. Гелбрейт [17] вважав, що існує кілька факторів, що сприяють становленню ОПК. По-перше, випуск озброєнь - це область, де корпорації з найменшими труднощами можуть отримувати великі асигнування, а саме виробництво майже не пов'язане з ризиком. Які стали на цей шлях компанії вже не бажають відмовлятися від вигод, що приносить військовий бізнес. Іншим важливим чинником розвитку ОПК, на думку Дж. Гелбрейта [17], є бюрократичні тенденції, які проявляються в тому, що на базі спільності цілей приватних і державних бюрократій виникає їх взаємна підтримка. Виробництво новітніх озброєнь збагачує не тільки їх виробників, а й державних чиновників Міністерства оборони, що веде до їх згуртуванню на базі спільних інтересів.

На думку Дж. Гелбрейта [17], фактори, що сприяють появи та розвитку ОПК, не є класовими по суті, і тому дане явище з неминучістю притаманне будь-якому високо-індустріальній державі.

З даним висновком категорично не могли погодитися радянські економісти, які оцінювали ОПК виключно як прояв милітаристської суті імперіалістичних країн. Так, Г.Н. Цаголов у книзі «Мільярди на зброю. ОПК США» писав: «...те, що в соціалістичних країнах немає ні класів, ні соціальних верств, ні професійних груп, зацікавлених у війні і гонці озброєнь» [60] є доказом відсутності ОПК в СРСР.

Наша економічна наука у визначенні ОПК спиралася на марксистсько-ленінське вчення. Вітчизняні економісти вважали, що дійсна природа, місце і значення того чи іншого конкретного виробництва або галузі чітко виявляється і простежується при аналізі відтворення суспільного капіталу, при розгляді взаємозв'язків двох підрозділів суспільного виробництва. Стверджувалося, що специфіка військового виробництва і споживання полягає в тому, що військова продукція, як по натурі, так і за вартістю не бере участі в подальшому процесі відтворення. Неодноразово цитувалися слова Маркса про те, що війна в «безпосередньо економічному відношенні це те ж саме, як якщо б нація кинула у воду частину свого капіталу» [29]. За Марксом економічні наслідки милітаризації господарства або неврожаю в

країні по суті однакові: в обох випадках відбувається збіднення нації, скорочення розмірів виробництва у зв'язку з тим, що частина суспільного капіталу або праці не відтворена і безповоротно втрачена. Зазначалося, що В.І. Ленін, досліджуючи економічну природу імперіалізму, вказував на нерозривний зв'язок мілітаризму з експансіоністською природою монополій, які прийшли на зміну панування вільної конкуренції. Оскільки явища ОПК ще не існувало, В.І. Ленін не міг його оцінити, але в своїх роботах дав оцінку мілітаристських альянсів, підхльостування ними гонки озброєнь. Відмінні риси військового ринку були виявлені ним у статті «Введення соціалізму або розкриття казнокрадства?», опублікованій в «Правді» в червні 1917 р «Коли капіталісти працюють на оборону, тобто на казну, це вже - ясна справа – не «чистий» капіталізм, а особливий вид народного господарства. Чистий капіталізм є товарне виробництво. Товарне виробництво є робота на невідомий і вільний ринок. А «працюючий» на оборону капіталіст «працює» зовсім не на ринок, а за замовленням скарбниці, часто-густо навіть на гроші, отримані ним в позику від казни» [27].

Природно, що, розділяючи погляди класиків марксизму-ленінізму на війни і військове виробництво, радянські економісти й не могли інакше ставиться до ОПК окрім як негативно. Вважалося, що військове виробництво має паразитичний характер, оскільки витрати на виробництво озброєнь безповоротно губляться для суспільства. У Програмі КПРС, прийнятій в 1961 р. на XXII з'їзді партії, було записано: «Збагачуючи окремі групи монополістичної буржуазії, мілітаризм веде до виснаження націй, розорення народів, що знемагають під тягарем податків, зростаючої інфляції та дорожнечі» [47].

Таким чином, у радянській літературі ОПК розглядався як неминучий атрибут західного суспільства, який не може виникнути в СРСР, що відповідало пануючій в той період марксистсько-ленінської теорії. Серед досліджень, присвячених загальним проблемам ОПК, а також окремим аспектам його діяльності, можна виділити роботи Н. Берхара, М. Беляєва, Е. В. Бугрова, А. В. Бузуєва, І. В. Борисова, В. В. Борисова, В. П. Васіна, А. А. Захарова, Г. Ф. Кунадзе, Г. Н. Цаголова, А. І. Шеїна, А. В. Шішаєвої.

Також слід зазначити роботи, присвячені дослідженню різних проблем діяльності військово-промислового комплексу ФРН А. А. Дьоміна, В. Н. Жукова, С. Б. Лаврова, Н. В. Раскова та ін. Крім того, є цілий ряд досліджень різних системних ланок ОПК, таких як армія, організації науково-дослідних робіт, система освіти, об'єднання промисловців. Глибше розібратися в таких тісно пов'язаних з функціонуванням оборонно-промислового комплексу питаннях, як проблеми науково-технічного прогресу, взаємодії армії і суспільства, ролі техніки в сучасному суспільстві, ідеології допомагають роботи вчених І. А. Климова, В. С. Пуська, Н. І. Хмари та ін.

На початку дев'яностих років спостерігається новий виток інтересу до ОПК. Однак автори досліджень цього періоду основну увагу приділяли

конверсії оборонної промисловості. Дана проблема висвітлена в роботах Б. А. Анікіна, А. Г. Братухіна, О. В. Бурякова, Л. С. Дворецького, О. Б. Золотова, І. В. Краєвської, А. К. Пономарьова, А. С. Попелло, Р. М. Юсупова та інших авторів.

В останнє десятиліття в періодичній пресі з'являлися переважно економічні аналізи сучасного стану військової промисловості Європи та США.

Аналіз літератури показує, що проблемами діяльності оборонно-промислових комплексів переважно займалися економісти і історики, і в дещо меншій мірі - філософи, соціологи, політологи.

Таким чином, оборонно-промисловий комплекс у структурі будь-якої економічної системи має власну специфіку, яка відрізняє його з інших секторів економіки. У той самий час, суворого визначення поняття «оборонно-промисловий комплекс» це не дає жодного з сучасних економічних словників. З економічних позицій функціонування підприємств і закупівельних організацій ОПК обумовлено поруч специфічних особливостей, які різнять їхню відмінність від традиційних товаровиробників. У тому числі:

- особливі вимоги до якості готової продукції, що потенційно можуть як істотно перевершувати, і значно поступатися (наприклад, по розрахунковому часу експлуатацію у бойових умовах) аналогічним стандартам, визначальним якість цивільної продукції для;

- монополія замовника, обумовлена переважанням державного замовлення створення і виробництво озброєнь над ініціативними роботами підприємств ОПК;

- наукоємність і високотехнологічність розробки і виробництва основної маси сучасних видів озброєнь;

- довготерміновість і капіталомісткість більшості інвестиційних проектів, реалізованих підприємствами ОВПК;

- наявність надлишкових (мобілізаційних) потужностей;

- високий рівень спеціалізації і монополізації виробників, що обумовлює, зазвичай, витратний спосіб формування ціни вироблену продукцію;

- менша, проти цивільним виробництвом, швидкість відновлення зразків своєї продукції, не що з необхідністю задоволення потреб ринку;

- особливі інформаційні умови функціонування підприємств, зумовлені вимогами таємності, обмежують кооперацію і передачу технологій.

Друга половина ХХ століття була початком історичної трансформації оборонно-промислового комплексу країн Центрально-Східної Європи на їх шляху до Північноатлантичного альянсу та країн Співдружності Незалежних Держав. Цим визначним подіям присвячений досить великий масив літератури. Проблемам функціонування та трансформування оборонно-промислового комплексу приділено багато уваги у дослідженнях вітчизняних

вчених та фахівців. Це, зокрема, дослідження вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України, Національного інституту стратегічних досліджень, Українського центру економічних і політичних досліджень ім. Олександра Розумкова (УЦЕПД), Національного центру з питань євроатлантичної інтеграції України та інших. У розглянутих дослідженнях розглядаються теоретичні аспекти даної проблеми, аналізується становлення ОПК у посткомуністичних умовах та розглядаються основні сучасні розробки прогнозованого розвитку українського оборонно-промислового сектору.

Проблеми трансформації й подальшого розвитку вітчизняного оборонно-промислового комплексу досить часто залежать від суб'єктивного відношення до вступу у Північноатлантичний альянс або Європейський Союз. Вхідження до НАТО та ЄС по-різному обґрунтовують позитивний вплив перебування в європейських та євроатлантичних структурах щодо виявлення переваг розвитку українського ОПК.

Розпад СРСР призвів до розвалу його оборонно-промислового комплексу. Кожне з незалежних держав, що утворилися на пострадянському просторі, виявилось перед необхідністю побудови власних економік (включаючи ОПК) з дісталися в спадок "шматків". Реструктуризація та конверсія ОПК є невід'ємними складовими економічних реформ. При цьому знання та використання загальних принципів і закономірностей, власного досвіду в рамках союзного ОПК, досягнень розвинених країн, уроків конверсії в східноєвропейських країнах дуже бажано.

Українськими дослідниками було приділено достатню увагу проблемам функціонування оборонно-промислового комплексу ряду країн Центрально-Східної Європи, які стали новими членами Північноатлантичного альянсу. З цього погляду на розгляд даної проблематики вплинули праці Р. В. Боднарчука і В. В. Головка, Л. К. Безчасного, Е. Б. Новикова і В. В. Юрчука, В. К. Борохвостова, Б. Петренко та багато інших.

Дослідження вище згаданих авторів доводить те, що Україна не збирається лише копіювати досвід реформування національних оборонно-промислових комплексів нових членів Північноатлантичного альянсу, а намагатиметься впроваджувати в історію розвитку програми перетворень у галузі військової економіки. Але досвід країн Центрально-Східної Європи по-своєму допоможе зменшити кількість помилок та правильно спрямувати зусилля України в процесі створення та розвитку ОПК нашої держави. Досвід реформування оборонно-промислового комплексу нових членів НАТО та його неодмінне врахування, зокрема Республіки Польща, Угорської Республіки та Чеської Республіки, допоможе провадити заходи з реформування ОПК України у найбільш скорочені терміни, допустивши при цьому менше помилок і різноманітних втрат. З другого боку, підхід до створення моделі українського промислово-оборонного комплексу економіки має ґрунтуватися на розробці власних напрацювань та досвіду інших країн.

Розробки українських дослідників свідчать про те, що Україна та Північноатлантичний альянс при розвиванні політичної та військової сфери співробітництва, не реалізували потенціал оборонно-промислового співробітництва. Сфера військово-технічного співробітництва носить практичний характер діяльності. І ця особливість несе в собі наступні загрози: розвиток дисбалансу між політичною та практичною ділянками співробітництва, створення різноманітних підходів до стандартизації озброєння і військової техніки та до вирішення проблеми нерозповсюдження зброї.

Поряд із достатньо обдуманими та аргументованими дослідженнями українських вчених та фахівців щодо можливості впливу на вітчизняний оборонно-промисловий комплекс вступу України в Північноатлантичний альянс існує достатня кількість публікацій, які носять пропагандистський характер, в яких автори, абсолютно не аргументують свої дослідження і нав'язують думку про те, що саме вхід або інтегрування в НАТО допоможе якісно розвиватися та прогресивно йти вперед українському оборонно-промислому комплексу економіки.

Україна успадкувала від колишнього СРСР значний оборонно-промисловий комплекс. В Україні відійшла майже третина колишнього союзного ОПК. Власне оборонна промисловість України представлена 700 підприємствами. Основу ОПК України на момент розпаду Союзу РСР становили 344 організації, у тому числі 205 виробничих об'єднань і організацій, із загальною чисельністю зайнятих 1 млн. 450 тис. чол.

Серед підприємств ОПК в першу чергу підтримки потребують ті, які вже тепер або в найближчому майбутньому можуть бути конкурентоспроможними на світовому ринку. Саме їм потрібна «фінансова ін'єкція». Так, в Україні достатній розвиток отримали радіоелектроніка, ракетно-космічна, танкова, суднобудівна та деякі інші галузі промисловості.

Особливістю української економіки є те, що комплекси налагоджених високотехнологічних виробництв, мається висококваліфікована робоча сила, досить високі якість загальної і спеціальної освіти і рівень розвитку науки, значний інтелектуально-творчий потенціал суспільства були реалізовані переважно в системі ОПК. Його подальша деградація торкнулася понад 2 млн. чол., які працювали на 2000 підприємствах, в науково-дослідних інститутах та конструкторських бюро. При цьому українська частина союзного ОПК не мала замкнутого циклу виробництва по більшості своїх виробів (70-80 % кінцевої продукції випускалося в Російській Федерації та 80 % комплектуючих виробів поставлялися з інших союзних республік) [26].

Ще одна особливість ОПК - розгалужена мережа закритих міст-невидимок, а також містоутворюючих номерних підприємств та науково-виробничих центрів. Такі потужні центри є практично у всіх великих і в ряді середніх міст України. Ці особливості певною мірою враховані при розробці Державної програми конверсії з метою залучення потенціалу ВПК до розвитку цивільного виробництва [40].

Зараз в Україні з використанням, реформуванням і розвитком оборонної промисловості склалася критична ситуація.

Підприємства оборонної промисловості не повністю використовують свої виробничі потужності або зовсім не працюють, оскільки немає ДОЗ. Характерною відмінністю ОПК України є обмежені можливості створення фінішної військової продукції (не більше 6-8% від насущних потреб ЗСУ). Зовнішні ринки або закриті для вітчизняних товарів військового призначення, або українською ТВП не витримують конкуренції з виробниками аналогічної продукції інших держав [9].

Так, на початку 90-х років на території України працювали 3594 підприємства оборонного та подвійного призначення зі штатом приблизно 3 млн. осіб. У чисто військовому виробництві було задіяно майже 700 підприємств, в т.ч. 205 виробничих об'єднань (ВО) і 139 у виробничих об'єднань (НУО), в яких було зайнято 1,45 млн. осіб.

Основні галузі ОПК (рис. 1):

1) Державні установи та організації-замовники. Це можуть бути як представники Міністерства оборони, так і інших силових відомств та органів влади. Від даних установ залежить прийняття рішень про загальний переозброєнні або створення окремих нових зразків, постановка технічного завдання, проведення конкурсу серед підрядників та затвердження готових проектів. У різних країнах, кількість установ, повноважних робити держзамовлення на розробку і виробництво тих чи інших озброєнь різному, так в Радянському Союзі, цими питаннями відало Головне Автобронетанкове управління та Головне ракетно-артилерійське управління.

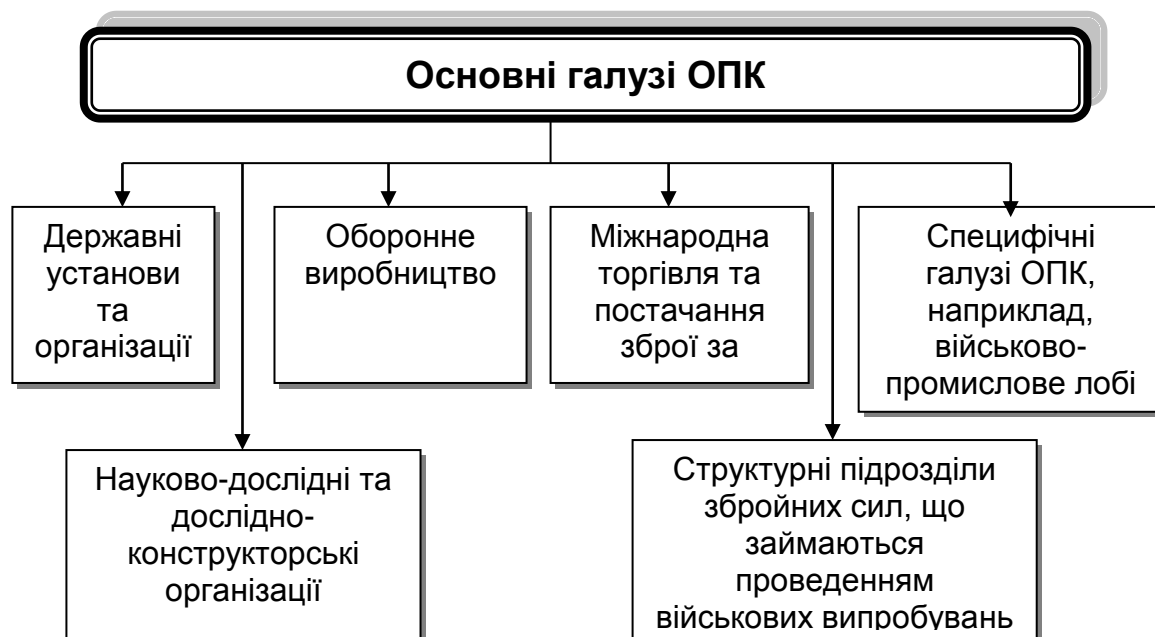


Рис. 1 - Основні галузі ОПК

2) Науково-дослідні та дослідно-конструкторські організації. Це спеціалізовані науково-дослідні інститути та конструкторські бюро, частіше закритого типу, які займаються проектуванням і створенням експериментальних моделей. В США та інших країнах з ринковою економікою, проектуванням і створенням нових зразків можуть займатися і приватні підприємства, однак, вони зобов'язуються організувати режим секретності при здійсненні розробок, щоб не допустити розголошення державної таємниці.

3) Оборонне виробництво. Заводи, фабрики, верфі, які займаються виготовленням стрілецької зброї та боєприпасів, складанням одиниць бойової техніки, літальних апаратів, будівництвом і спуском на воду військових судів, виробництвом ядерної зброї і т.д. У Радянському Союзі було прийнято зосереджувати виробництво в моногородах із закритим виробничим циклом і обмеженнями на в'їзд/виїзд з них (наприклад, Дніпропетровськ довгий час був «закритим містом»).

4) Структурні підрозділи збройних сил, що займаються проведенням військових випробувань (проведених після випуску обмеженої партії конкретного зразка озброєнь), а також постановкою на озброєння нового і зняття з озброєння застарілого і організацією складського зберігання.

5) Міжнародна торгівля та постачання зброї за кордон (наприклад, дружнім режимом і рухам опору). Ведеться уповноваженими на те державними підприємствами.

6) В окремих країнах, переважно з ринковою економікою, наприклад у США, існують також специфічні галузі ОПК, такі як військово-промислове лобі, тобто об'єднання промисловців і підприємців, які проводять узгоджену політику підтримки військових кампаній держави з метою отримання нових замовлень, для чого ними в конгрес делегуються свої власні підлеглі або лояльні їм політики, які надалі займаються послідовним відстоюванням позицій військових промисловців (операція «Буря в пустелі» і війна в Іраку були пролобійовані саме ставлениками ОПК в союзі з співчуваючими мілітаристам конгресменами) [52].

Авіаційна промисловість найбільш повною мірою відповідає потребам у виробництві військово-транспортних літаків і літаків цивільної авіації, ремонті та модернізації військових і цивільних літаків. Галузь має належним кадровим, науково-технічним і виробничим потенціалом. Підприємства авіаційної галузі в значній мірі інтегровані з авіабудівельними підприємствами Росії в рамках діючої системи виробничої кооперації. Перспективи кооперації обмежуються особливостями динаміки кон'юнктури на ринку авіаційної техніки та планами російських компаній щодо міжнародного співробітництва.

Суднобудівна галузь здатна здійснювати роботи з створення практично всіх типів кораблів, катерів і суден надводного флоту, силових установок і навігаційного обладнання, з виготовлення близько 20% виробів суднового машинобудування та майже 10% виробів морського приладобудування.

Одночасно підприємства галузі не здатні забезпечити замкнутий цикл створення кораблів, виробництва морської зброї та ряду важливих корабельних технічних засобів та устаткування [37].

Бронетанкова підгалузь за структурою і наявним виробничим потенціалом є самодостатньою і здатною забезпечити замкнутий цикл від розробки до серійного виробництва кінцевої продукції. У загальному обсязі поставок комплектуючих імпорту складає лише 2-5%. До головних перспективних напрямів ставляться технології двигунобудування, броньові матеріали і конструкції, оптичні прилади, тепловизионна техніка, виготовлення стовбурів [26].

Виробництво боєприпасів і товарів спеціальної хімії є найбільш незбалансованою підгалуззю, промислові потужності якої не завантажені, а їх можливості перевищують як наявні, так і перспективні потреби ЗС та інших військових формувань.

Підгалузь військової радіоелектроніки та засобів зв'язку за наявними виробничим і науково-технічним потенціалом здатна забезпечити розробку і виробництво основної номенклатури радіоелектронного обладнання.

Найбільших втрат зазнав сектор виробництва елементної бази радіоелектроніки [42].

Продукція українського ОПК зараз експортується в більш ніж 60 країн світу (у 2012 р товари та послуги військового та спеціального призначення поставлялися в 62 країни), при цьому обсяг експорту останнім часом постійно росте. Найбільшим попитом на світових ринках озброєння користуються авіатехніка, бронетанкова техніка, протитанкові ракетні комплекси, радіолокаційні кошти українського виробництва. Основними споживачами української оборонної продукції залишаються країни Азії (45%) і Африки (30%), серед яких лідирують Індія, Таїланд, Алжир, КНР, Ірак.

У структурі поставок перше місце займає авіатехніка (43,1%), друге - техніка сухопутних військ (36,4%), третє - засоби ППО (10%), включаючи послуги з ремонту та модернізації [15].

Таким чином, протягом першого десятиліття після набуття Україною незалежності становлення оборонно-промислового комплексу відбувалося в умовах економічної реформи, сутність якої – перехід до ринкових відносин. У цей час спостерігалася неефективність державного регулювання й управління соціально-економічними та військово-економічними процесами, особливо це стосувалося національного військово-промислового комплексу. Через значні помилки у проведенні конверсії і відсутність потрібної фінансової та правової підтримки темпи й обсяги зниження рівня виробництва оборонної продукції в Україні не мали аналогів у світовій практиці. Істотно зменшилися не тільки внутрішні, а й зовнішні оборонні замовлення. Значні зусилля держави в напрямі збільшення можливостей вітчизняного ОПК щодо виробництва озброєнь для потреб Збройних Сил

України були зведені майже до нуля системною економічною кризою в Україні.

Структурна перебудова оборонної промисловості України є однією з основних складових державної промислової політики, спрямованої на подолання негативних тенденцій у військовому секторі економіки, реформування і розвиток високотехнологічної та наукомісткої компоненти сектора економіки країни, підвищення її експортного потенціалу та прискорення переходу на інноваційну модель розвитку. Реформування оборонно-промислового комплексу передбачає не тільки зміну його складу, а й створення принципово нової системи управління оборонною галуззю промисловості, максимального адаптування законодавства до євроатлантичних стандартів, а також значних коштів і часу [22].

Російські вчені та фахівці також досліджували проблематику реформування оборонно-промислового комплексу в умовах трансформаційного розвитку країн Центрально-Східної Європи, Балтії та країн, які раніше були республіками СРСР. Питання реформування оборонно-промислового комплексу у країнах, колишніх сателітах СРСР, або суверенних країнах, які виникли на уламках Радянського Союзу розглядалося російськими дослідниками доволі критично, що обумовило таке ставлення до цього питання та заниженню оцінки перспективності розвитку й ефективності діяльності ОПК нових членів НАТО, зокрема Республіки Польща, Угорської Республіки та Чеської Республіки. Звичайно це пов'язане з достатнім впливом державної політики Російської Федерації щодо Північноатлантичного альянсу на діяльність російських дослідників.

З розпадом Радянського Союзу його колишні східноєвропейські союзники, які раніше були членами Організації Варшавського Договору (ОВД), почали дотримуватися політичних, економічних і військових зв'язків із Заходом і шукати власні засоби безпеки. Зміни у воєнно-політичній ситуації на європейському континенті в останнє десятиліття минулого століття призвели до того, що у цей час Республіка Польща, Угорська Республіка і Чеська Республіка визначили стратегічну мету – отримати повноправне членство в НАТО. На думку військово-політичного керівництва цих держав, воно давало можливість активно і рівноправно брати участь у створенні механізму, який гарантував би безпеку на європейському континенті.

Євроатлантичний напрям зовнішньої політики Польщі, Угорщини та Чехії вимагав не тільки реформування політичної системи держави, а й економічної системи загалом – лібералізації цін, створення приватного сектора, приватизації державних підприємств і демонополізації промисловості, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій. Все це повною мірою стосувалося і військового сектора економіки.

Перед країнами-претендентами, які бажали першими вступити у Північноатлантичний альянс, гостро постала проблема реформування національного війська і його технічної модернізації. Але їх фінансові

можливості не дозволяли закупити нові сучасні зразки озброєння і військової техніки, тому що за період із часу ліквідації Організації Варшавського Договору військові бюджети Польщі, Угорщини і Чехії скоротилися більш як у 2 рази.

Саме тому Польща, Угорщина і Чехія вирішили шляхом модернізації підвищити бойові характеристики, надійність і безпеку експлуатації своєї бойової техніки і тим самим досягнути стандартів НАТО, які необхідні для вступу в Альянс. Крім того, це був єдиний можливий і доступний шлях розбудови та розвитку власного сектора військової економіки. Модернізація ОВТ давала змогу опанувати і впроваджувати нові технології, розширювала військово-технічне співробітництво й кооперацію у військово-технічній сфері, вийти на світовий ринок зброї.

У той же час кожна країна-претендент вирішувала це питання згідно з планами реформування національного війська, економічною ситуацією, попереднім розвитком військового сектора економіки та його спеціалізацією, наявністю і станом оборонних підприємств і колишньою позицією країни на світовому ринку зброї.

Військово-політичне керівництво Польщі, Угорщини і Чехії спочатку скоротило кількість підприємств оборонного сектора, а далі зосередило свою увагу на формуванні конкурентоспроможних виробничих структур. Було також вжито низку заходів, спрямованих на адаптацію підприємств оборонної промисловості до нових умов на ринку зброї (див. рис. 2).

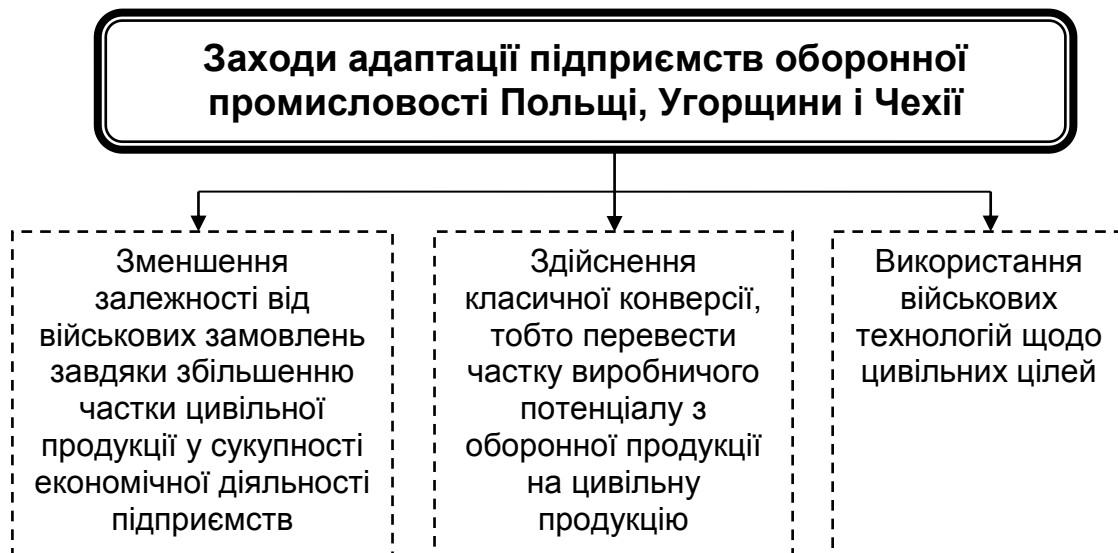


Рис.2 - Заходи адаптації підприємств оборонної промисловості Польщі, Угорщини і Чехії до нових умов на ринку зброї

Таким чином, досвід інтеграції до структур Північноатлантичного альянсу Республіки Польща, Угорщини та Чехії свідчить: стратегія вступу до НАТО потребує від нових країн-претендентів провадження заходів щодо реформування оборонно-промислового комплексу з метою забезпечення спроможності національного війська стати ефективною складовою

Об'єднаних збройних сил Північноатлантичного альянсу. Реструктуризація військової промисловості країн-претендентів вступу до НАТО визначила загальні напрями дій щодо ефективного використання можливостей військового виробництва шляхом реорганізації, приватизації та комерціалізації оборонних підприємств, створення галузевих холдингових компаній, підвищення їх технологічного рівня.

Стан оборонної промисловості та її розвиток безпосередньо пов'язано з військовими витратами державного бюджету. У 2013 р. сукупні оборонні витрати всіх країн світу склали 1750 млрд. дол., або 2,5% світового ВВП. Це навіть більше, ніж в останні роки холодної війни (в 1988 р обсяг військових витрат у світі становив 1600 млрд. дол., Або 4% світового ВВП) [5].

Багато країн стрімко розвивають оборонну промисловість [66]. Руйнація оборонної сфери значною мірою була закладена в різкому зменшенні оборонних видатків. Але навіть планові обсяги не фінансуються в межах затверджених лімітів і не індексуються відповідно до коефіцієнту росту інфляції. Як приклад, наведемо ті частки видатків на оборону, які передбачають інші країни у своїх бюджетах. Група країн з низьким доходом: Індія – 17,2%, Кенія – 12,2%, Буркіна-Фасо – 17,9%, Заїр – 14%; група країн з середнім рівнем доходів: Йорданія – 25,7%, Оман – 41,9%, Сірія – 40%, Сальвадор – 27,9%; країни з високим рівнем доходів: США – 24,6%, Ізраїль – 26,1%, Об'єднані Арабські Емірати – 43,9%, Сінгапур – 21,2%.

В цілому за підсумками військового експорту за останні 4 роки друга десятка країн по вартісному обсязі експорту озброєнь виглядає наступним чином: Швейцарія – 3172 млн. 18ол... (11 місце), Норвегія - 2,698 млрд. 18ол... (12 місце), Нідерланди – 2666 млн. 18ол... (13 місце), Туреччина – 2156 млн. 18ол. (14 місце), Україна – 2123 млн. 18ол.. (15 місце), Австралія – 1889 млн.дол. (16 місце), Південна Корея – 1784 млн. 18ол... (17 місце), Фінляндія – 1605 млн. 18ол.. (18 місце), ПАР – 1502 млн. 18ол... і Бразилія - 1,335 млрд. 18ол... (20 місце).

Частка другої десятки країн у загальному балансі військового експорту за підсумками 2013 склала 6203 млн. 18ол... або 9,40%. В цілому по 4-річному періоду (2010-2013 рр.) Частка другої десятки країн склала 20,930 млрд. 18ол... (8,60% від загальносвітового обсягу експорту озброєнь). Тобто по 2013 року країни другої десятки порівняно з усім 4-річним періодом збільшили свою частку в загальному балансі світової торгівлі зброєю на 0,8% [45].

У рейтинг ЦАМТО за підсумками 2013 включено 38 країн, що здійснили експортні поставки озброєнь. За періодом 2010-2013 рр. в рейтинг включено 52 країни, що здійснили експортні поставки озброєнь (або реекспорт) у цей період. На відміну від стабільного списку лідерів експорту п'ятірка найбільших світових імпортерів ПВН з 1950 року неодноразово змінювалася. Тільки в останні роки їх рейтинг більш-менш устоявся, і перші місця в періоди 2004-2008-го і 2009-2013-го тепер займають Індія і Китай (див. 18ол.18. 1.5) [36].

Отже, основними імпортерами зброї останні роки є Індія, Китай, Пакистан, ОАЕ і Саудівська Аравія. На ці країни в період з 2009 по 2013 роки довелося 32% усього імпорту озброєнь. Головний регіон збуту - Азія і Океанія (майже 50% загального обсягу). Далі йдуть Середній Схід (17%), Європа (15%), Північна і Південна Америка (11%), Африка (9%) [36].

Таким чином, ОПК - не просто частина національної економіки, але її специфічна частина. Цільова функція цієї складової економіки істотно відрізняється від функцій інших частин економіки. Це особливе призначення обумовлює існування ряду особливостей її розвитку і специфічного впливу на структуру національного господарства.

Таблиця 2

Найбільші світові імпортери продукції військового призначення (ПВН)
2009-2013 рр.

			Основні експортери ПВН в 2009-2013 роках, їх частка в загальному обсязі закупівель країни-імпортера		
Імпортер	2009-2013	2004-2008	1-е місце	2-е місце	3-є місце
Індія	14	7	РФ (75%)	США (7%)	Ізраїль (6%)
Китай	5	11	РФ (64%)	Франція (15%)	Україна (11%)
Пакистан	5	2	Китай (54%)	США (27%)	Швеція (6%)
ОАЕ	4	6	США (60%)	РФ (12%)	Франція (8%)
США	4	3	Великобританія (19%)	Німеччина (18%)	Канада (14%)
Австралія	4	2	США (76%)	Іспанія (10%)	Франція (7%)
Республіка Корея	4	6	США (80%)	Німеччина (13%)	Франція (3%)
Сінгапур	3	2	США (57%)	Франція (16%)	Німеччина (11%)
Алжир	3	2	РФ (91%)	Франція (3%)	Великобританія (2%)

Таким чином, оборонно-промисловий комплекс є генератором передових наукових, технічних, технологічних досягнень і розробок, що дозволяють створювати не тільки техніку високого рівня складності, але й наукомістку продукцію конверсійного призначення. На сьогоднішній день створені реальні умови для переходу нових знань і технологій з оборонного сектора економіки в цивільний і навпаки. Результати досліджень та практика найбільш розвинених країн показують, що до 50-60% оборонних наукових розробок і технологій мають застосовність і високу ефективність при виробництві наукомісткої конверсійної продукції, а її впровадження в цивільний сектор посилює його конкурентоздатність на світовому ринку [12].

Список використаних джерел:

1. «Авіакон» встановив на вертольоти міноборони пристрої для захисту від ПЗРК // офіційний сайт ГК "Укроборонпром" від 8 серпня 2014

2. Акімова І. Експортна орієнтація та її вплив на реструктуризацію підприємств в Україні // Україна на шляху до Європи. – К.: 2001. – 338 с.
3. Антипов А. А. Состояние и развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса // «Красная звезда». - № 8. - 2013.
4. Армия России: Состояние и перспективы / под ред. Р. Яновского, Ю. Дерюгина и др. - М. : 1999. – 981 с.
5. Бадрак В. В. Возможности военно-технического и оборонно-промышленного сотрудничества Украины и государств НАТО // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. – С. 19 – 25; Інтегрування нових членів та партнерів НАТО у військово-економічне співробітництво країн Альянсу: висновки для України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 81 – 90.
6. Бойцы АТО рассказали, как бронетехника спасает их жизни // УНИАН. - 17 сентября 2014.
7. Борохвостов В. Оборонно-промисловий комплекс України: стан та можливі напрями співробітництва з країнами заходу // Стратегічна панорама. – 2004. – №3. – С.8–9.
8. Быстрава И. В. Военно-промышленный комплекс СССР в годы «холодной войны»: стратегические программы, институты, руководители (1941-1964 гг.): дис. д-ра ист. наук. - М.: 2001.
9. Ведута Е. Н. Стратегия и экономическая политика государства. М. : Академический проспект, 2004. – 256 с.
10. Воєнна безпека України на межі тисячоліть - К. : Стилос, 2008. – 394 с.
11. Военная техника ВС Украины, оставшаяся в Крыму, и основная специализация предприятий ОПК Крыма // Новости ЦАМТО. - 27 марта 2014
12. Волков А. В. Формирование производственной программы предприятий оборонного комплекса на основе государственного регионально-ориентированного заказа» – Ярославль : 2011. - 181 с. - Электронный ресурс - <http://www.lib.ua-ru.net/diss/liter/70578.html>.
13. Волков А., Золотарев П. Расширение НАТО и страны ЦВЕ // Независимая газета. – 2006. – 8 августа (№ 145). – Приложение. – С. 1, 4.
14. Григорьев Е. Предвкушение большого бизнеса // Независимое военное обозрение. – 2007. – 5 – 12 апреля (№ 13). – С. 6.
15. Горбулин В. П. Оборонное строительство в Украине. Проблемы развития ОПК и подходы к их решению / В.П. Горбулин // Стратегическая панорама. - 2013. - № 3. - С. 125-133.
16. Грицак П. Процес інтеграції Польщі до НАТО та її роль в Альянсі // Сучасність. – 2006. - № 12. – С. 84 – 94.
17. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М. : «Прогресс», 1969. - С. 279.

18. Закон України «Про оборону України» від 06.12.1991 № 1932-ХІІ (Редакція станом на 17.05.2014) // Електронний ресурс - <http://zakon4.rada.gov.ua>

19. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-ІV // Електронний ресурс - <http://zakon4.rada.gov.ua>

20. Закон України «Про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі» від 16.06.2011 № 3531-VI // Електронний ресурс - <http://zakon4.rada.gov.ua>

21. Кабаненко І., Риженко А. Нове мислення військових – ключ до успіху реформ // Морська держава. – 2005. – №2. – С.6–11.

22. Каляєв А. О. Державне управління оборонною промисловістю України в умовах суспільних трансформацій // Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. - 2007. - с. 172-176.

23. Кондратьев В. Б. Глобальная оборонная промышленность // 24.04.2013 г. // // Електронний ресурс - http://www.perspektivy.info/table/globalnaja_oboronnaja_promyshlennost_2013-04-24.htm

24. Конституція України // Електронний ресурс - <http://zakon4.rada.gov.ua>

25. Крючков Д. Современное состояние военной промышленности Польши // Зарубежное военное обозрение. – 2008. - № 11. – С. 15 – 21.

26. Купченко С. М. Основные закономерности развития военно-промышленного комплекса. - Санкт-Петербург : ООО «Издательский дом «ВПК-Медиа», 2005. – 245 с.

27. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т.32. - Издательство политической литературы Москва, 1981. - С.318-319.

28. Маначинський О. Нові орієнтири Війська Польського // Народна армія. – 2005. – 14 грудня (№ 201). – С. 3.

29. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинение Т.46. 4.1. / К. Маркс. Экономические рукописи 1857—1859 годов. Первоначальный вариант Капитала. - С.67.

30. Міністр оборони України генерал-полковник Степан Полторак: «Купуватимемо лише ті зразки, які найкраще підійдуть нашим військовослужбовцям» // офіційний сайт міністерства оборони України від 20 грудня 2014

31. Мировой рынок вооружений. Успешная экспансия России // Вести. Экономика. - 19.03.2014. // Електронний ресурс - <http://www.vestifinance.ru/articles/40723>

32. Морозов В. Бронетанковая техника на юго-востоке Украины // Техника и вооружение - 2014. - № 12. - с. 8-18.

33. Мунтіян В. І. Реформування Збройних Сил України: Погляд крізь призму Держбюджету-2004 // Наука і оборона. – 2005. – № 4. – С. 7–13.

34. Нестеркин В. Оживление военного производства в Польше // Зарубежное военное обозрение. – 2005. – № 2. – С. 35.
35. Нестеркин В. Рост экспорта польского вооружения и военной техники // Зарубежное военное обозрение. – 2008. - № 4. – С. 59 – 60.
36. Новичков Н. Объем торговли оружием растет // Военно-промышленный курьер. - № 11 (529). - 26 марта 2014 года
37. О Военной доктрине Украины: Указ Президента Украины от 15.06.2004 г. № 648/2004 // Официальный вестник Украины. — 2004. — № 30. — Т. 1. — С. 2005.
38. Ольховская Ю. Мелитопольский бронезилет испытали в зоне АТО // "Местные вести" (Мелитополь) от 3 июля 2014
39. ООО «Ковельсельмаш» в сентябре 2014 изготовил для погранслужбы один бронированный грузовик ЗИЛ-131 Сельхозпроизводители начали выпускать бронетехнику // Агроправда. – 19 сентября 2014.
40. О принципах внутренней и внешней политики: закон Украины от 01.07.2010 г. № 2411-VI // Российская Рада Украины. - 2010. -№ 40. - С. 527.
41. О проблемах развития оборонной промышленности в Украине// 12 декабря 2014 // Электронный ресурс - <http://politica-ua.com/o-problemax-razvitiya-oboronnoj-promyshlennosti-v-ukraine/>
42. О Стратегии национальной безопасности Украины : Указ Президента Украины от 12.02.2007 г. № 105/2007 // Официальный вестник Украины. - 2007. - № 11. - С. 389.
43. Оффсетсы, или новый путь выживания украинской «оборонки» // Defense express. – 2006. - № 9. – С. 47 – 49.
44. ПАО «Завод «Ленинская кузница» впервые представило новый боевой модуль ОБМ // Украина промышленная. - 26 сентября 2014.
45. Предварительные итоги мирового экспорта вооружений в 2013 году и за период 2010-2013 гг. // Центр анализа мировой торговли оружием. - 23 декабря 2013 года. // Электронный ресурс - <http://www.armstrade.org/includes/periodics/news/2013/1223/121521883/detail.shtml>
46. Приходько А. «Укроборонпром» переориентирует производство // Зарубежное военное обозрение. - ноябрь 2014. - № 11 (812). - с. 89-90.
47. Программа КПСС. - М. : 1976. - С.29.
48. Райзберг Б. А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. - М. : ИНФРА-М, 1999. - 479 с. – С. 305.
49. Сараев А. Повышение расходов на модернизацию Войска Польского // Зарубежное военное обозрение. – 2008. - № 4. – С. 73.
50. Седов В. С. Роль оборонно-промышленного комплекса в инновационном развитии экономики страны. - Санкт-Петербург : 2014. – 155 с.
51. Симонов Н. С. Создание военной промышленности и формирование советскую военно-промышленного комплекса (1920-1950-е гг.): проблемы

экономического роста, структура, организация, производство, управление: дис. ...д-ра иск наук. - М. : Издательство. РОССПЭН, 1995. – 324 с.

52. Симонов Н. С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920 - 1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. - М. : Издательство. РОССПЭН, 1996. – 336 с.

53. Скурський П. П. Досвід, проблеми і шляхи структурної перебудови оборонно-промислового комплексу України // Актуальні проблеми економіки. – 2009 –№ 8. – С. 55 – 64.

54. Словник української мови: в 11 томах. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. — К. : Наукова думка, 1970-1980. Том 8. - 1977. — С. 230

55. Стефанович В. Процессы структурных преобразований польской оборонной промышленности на фоне мировых тенденций в области производства вооружений // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 35 – 50.

56. Струговец В. Wojsko Polskie на суше // Красная Звезда. – 2006. – 19 июля (№ 132). – С. 4.

57. Сычев А. Некоторые аспекты военно-промышленной политики восточноевропейских стран НАТО // Зарубежное военное обозрение. – 2007. – № 3. – С. 22 – 26.

58. Федык И. Ближе к телу. Обеспечение украинских военнослужащих средствами индивидуальной защиты требует системного подхода и комплексных решений // журнал "Defence Express". - август 2014. - № 8. - с.18-19.

59. Финансовая броня “оборонки”: Интервью с председателем правления ВАБанка Юрием Блащуком // Defense-Express. март. – 2004. - №3(4). – С.10–14.

60. Цаголов Г. Н. Миллиарды на оружие. ВПК США. Изд.2, доп. - М. : Серия Империализм: События. Факты. Документы, 1986. – 256 с.

61. Что и кому продают основные экспортёры оружия? // Аргументы и факты. - 02.04.2014 <http://www.aif.ru/infographic/1137465>

62. Шахмалов Ф. И. Импортозамещающая, инновационно-ориентированная стратегия в оборонной промышленности России // Научный журнал Известия Тульского государственного университета. - № 1-1. – 2010. – С. 256-269.

63. Шемовнев Г. Украинские военные защищают технику "решетками для гриля" // Аргументы и факты – Украина. - 19 июля 2014.

64. Щерба А. П. Роль военной промышленности СССР в укреплении обороноспособности СССР в 20-30 годы: дис. д-ра ист. наук. - СПб., 1999.

65. Lens S. The Military-Industrial Complex. Philadelphia, 1970. P. 145.

66. Trends in World Military Expenditure, 2013. SIPRIFactSheets. April 2014.

67. War, Business and American Society. Historical Perspectives on the Military-Industrial Complex. Ed. by B.Cooling. New-York, 1977. P.4,43.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ МІСЬКИХ НАЗЕМНИХ ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кушнір Т. Б., к.е.н., професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Губарєва А. М., студентка кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Міський електричний транспорт сучасного великого міста являє собою складну еколого-соціально-економічну систему, елементи якої здійснюють перевезення пасажирів трамваями, тролейбусами, потягами метрополітену [1] відповідно до вимог життєзабезпечення населених пунктів. У кризових умовах це, з матеріальної точки зору, доступний для усіх громадян ресурс, який вони можуть використовувати з метою задоволення власних потреб у транспортному пересуванні мегаполісом. В Україні на його частку припадає у середньому 50 % усіх міських перевезень пасажирів, а зокрема в місті Харкові, наприклад, перевезення цим видом транспорту складає близько 55-60%.

Тобто, міський електротранспорт вирізняється високими показниками перевізної спроможності та цінової доступності, що робить його одним з найцінніших міських ресурсів соціального навантаження. Безперечною перевагою його є також екологічність.

Але сьогодні галузь переживає часи затяжної системної кризи, що виражається у невідповідності високої еколого-соціально-економічної значущості фактичному низькому рівню техніко-економічного розвитку. Цим зумовлена необхідність і своєчасність наукових досліджень щодо вивчення особливостей сучасного розвитку міських електротранспортних підприємств, яким присвячено статтю.

Фундаментальними проблемами галузі, вивченням особливостей підприємств міського електричного транспорту (МЕТ), тенденцій їх розвитку займались О. Амоша, О. Белянський, В. Величко, О. Димченко, Х. Дребот, В. Костецький, Л. Литвинський, І. Маликов, О. Мірошник, О. Палант, Ю. Сидоренко, Д. Синиця, В. Тарабановський, В. Тітяєва, О. Тищенко, А. Файнберг, О. Філіпова, В. Щелкунова, Т. Юр'єва та інші.

Втім, незважаючи на вагомі здобутки науковців, проблема пошуку комплексного підходу до формування механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств міського електротранспорту залишається відкритою.

Метою статті є представлення результатів дослідження з проблематики сучасного стану, особливостей та тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту, визначення напрямків його перспективного розвитку.

Вивчення економічних досліджень з проблематики наземного МЕТ показало, що усі науковці одноставно вказують на тенденції та проблеми погіршення роботи майже усіх підприємств країни: зменшення кількості загального рухомого складу майже на третину, фізичне старіння, скорочення мережі трамвайних і тролейбусних ліній, знос існуючих контактних і кабельних мереж, тягових підстанцій.

Зрозуміло, що в межах кількох десятків років причиною кількісного зменшення парку МЕТ стала поява автомобільного транспорту, який на щастя зараз еволюціонує до електромобільного транспорту, але маючи багато переваг сприяв витісненню електротранспортних систем. Переважно з цієї причини, за умов державного протекціонізму автопромисловості, в транспортній галузі панувала епоха автомобільних перевезень. Особливо яскраво тенденція зростання автомобілізації простежується в розвинених країнах (табл. 1) і, навіть, в Україні, хоч і з великим відставанням [2, 3].

З одного боку, така тенденція була вираженням зростання економічного добробуту і надавала більше зручностей власникам автомобілів, з іншого – це зумовило зростання масштабів негативного впливу транспорту на оточуюче середовище і призвело до порушення екологічної рівноваги, яке знайшло вираз у збільшенні щорічних викидів шкідливих сполук та вуглекислого газу (CO₂). Такий стан суттєво погіршив екологічну ситуацію в масштабах всієї планети, ставши однією із причин виникнення так званого «парникового ефекту» [2], та глобального потепління, а сам CO₂ вважається найбільш вагомим парниковим газом, спричиненим людством та його діяльністю.

Таблиця 1

Динаміка автомобілізації в Україні та світі

Країна	Легкових автомобілів на 1000 осіб населення				
	1980 рік	1990 рік	2000 рік	2010 рік	2014 рік
США	601	730	775	795	802
Канада	427	475	548	639	720
Інші країни Західної Європи	335	432	467	596	623
Країни ЄС – 25	265	346	447	527	547
Україна	55	60	104	136	187

В 2014 році викиди вуглекислого газу (від спалювання викопних видів пального) вирости на 2,5 % в порівнянні з 2013 роком, і на 65 % відносно 1990 р. і досягнули свого рекорду в 40 мільярдів тон.

Топ-5 «забруднювачів» 2014 р. розташовано наступним чином: Китай (20%) від загального обсягу викидів, Сполучені Штати Америки (14%), країни Європейського союзу (9%), Індія (6%), Росія (5%) (табл. 2) [4].

За даними Global Carbon Project, у 2013 р., Україна викинула в атмосферу 302 млн. т вуглекислого газу та посіла 23 місце у світовому рейтингу найбільших забруднювачів атмосфери. При цьому, на одного

громадянина США припадає 17,2 т CO₂, тоді як на частку жителів Китаю і ЄС – всього 6,6 і 7,3 т відповідно [4, 5].

Інше, однак не менш важливе питання, як для економіки, так і для якості життя у державі – викиди в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел – які є суттєвою складовою забруднення атмосферного повітря в країні та щороку зростають внаслідок збільшення кількості автотранспорту та інтенсивності його руху.

Таблиця 2

Основні країни постачальники CO₂ в атмосферу (% %)

Країна	1990	2014	2020
Китай	11	26	27
США	19	14	13
Європа	17	9	8
Індія	4	6	6
Росія	11	5	4
Японія	4	3	2
Інші країни	34	36	27

Транспорт, особливо, автомобільний, є одним із основних джерел шкідливих викидів у атмосферу, включаючи парникові гази. Про це йдеться й у європейській «Білій книзі транспорту» [6, с. 80], де акцентовано, що негативні наслідки пріоритетного розвитку автомобільного транспорту нині добре відомі – забруднення повітря, шум, відсутність безпеки на дорогах, дроблення простору в результаті вторгнення інфраструктур, збиток міському ландшафту – усе примушує нас рішуче обернутися до сприятливішого розвитку для громадян, більшою мірою враховуючи людський вимір наших міст. А основні проблеми неконтрольованого зростання автомобілізації в європейських містах сьогодні вирішуються через використання альтернативних видів палива, появу електромобілів, зміну співвідношень між різними видами транспорту та відродження міського електротранспорту, який практично не здійснює негативного тиску на екологію.

Таким чином, загальновизнаною стає стратегічна спрямованість розвитку транспортного парку саме у бік МЕТ як найбільш екологічного, соціально значущого, безпечного та необхідного для задоволення потреб широких верств населення.

Перш ніж перейти до характеристики купи проблем МЕТ, необхідно відмітити потужній вітчизняний потенціал галузі, вона забезпечує перевезення населення у 50 містах України. Для порівняння станом на 2013 рік у світі налічувалось 311 міст з тролейбусним та більше 400 з трамвайним сполученням. На даний час трамвай є найбільш розвинутим видом міського транспорту. У США, наприклад, реалізується близько 30 проектів розвитку трамвайних мереж, в Європі – близько 100. Це пов'язано з тим, що, як би не розширювалися магістралі, автомобілі та інший транспорт все одно створюють пробки, що знижує швидкість руху до рівня 10 км/год. [7].

В Україні функціонує 53 трамвайних (у 22 містах, з яких у двох – Києві та Кривому Розі – є швидкісні трамвайні лінії) і тролейбусних (у 42 містах) підприємств, та є 3 метрополітену (у Києві, Харкові, Дніпропетровську), у яких працюють понад 45 тис. осіб та експлуатується: 2620 трамвайних вагонів, 3675 тролейбусів, 1927 км трамвайних ліній (177 маршрутів); 4412 км тролейбусних ліній (405 маршрутів), 687 тягових станцій [8].

В середньому в Україні на кожен 1 млн. міського населення припадає 203 км міського наземного електротранспортного сполучення – 62 км трамвайного та 141 км тролейбусного. В м. Харків на кожен 1 млн. міського населення в Харкові у 2011 році припадало 225 км міського наземного електротранспортного сполучення – 121 км тролейбусного та 104 км – трамвайного [2, с. 60].

Підприємства МЕТ є соціальними перевізниками, так як перевозять в першу чергу пільгові категорії пасажирів. Щорічно послугами наземного міського електротранспорту (трамвай, тролейбус) користується понад 2 млрд. пасажирів (з них 67% – громадяни пільгових категорій). У 2014 р. цим видом транспорту було перевезено 2,5 млрд. пасажирів, зокрема трамваєм – 769,9 млн. пасажирів, тролейбусом – 1092,3 млн.

Структуру пасажирських перевезень за видами наземного електротранспорту у період 2010-2014 рр. показано на рис. 1 [побудовано за даними 8].

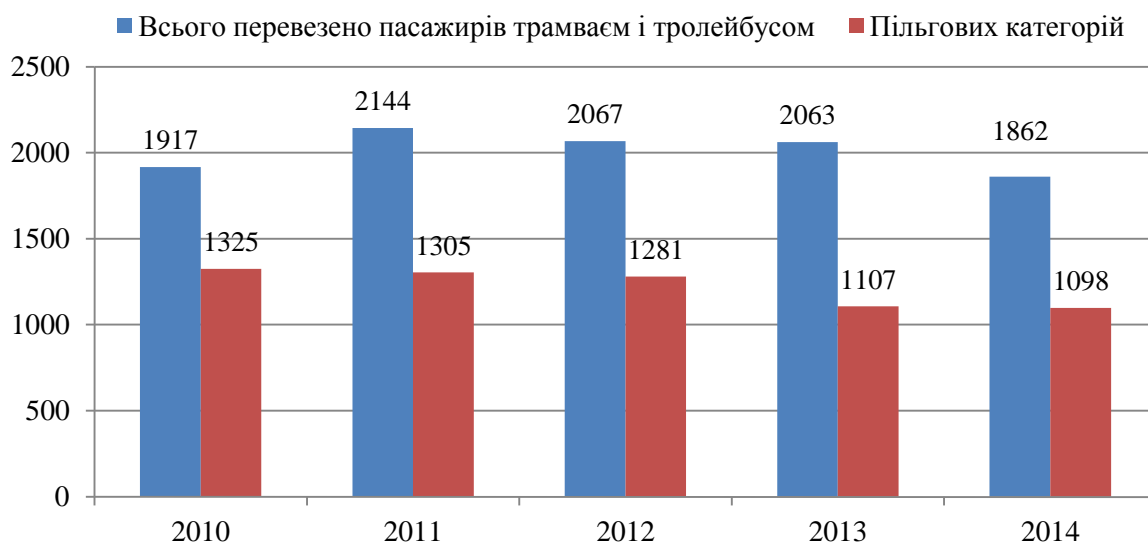


Рис. 1 – Структура пасажирських перевезень за видами наземного електротранспорту у 2010-2014 рр., млн. осіб

Отже, щодо наявного потенціалу за кількістю українських міст, де він функціонує, протяжністю експлуатаційних мереж, наявністю ліній, маршрутів, рухомого складу, показником перевезень пасажирів, у тому числі пільгових категорій МЕТ відіграє вагоме значення для соціально-економічного розвитку країни.

До того ж в Україні створено власний виробничий потенціал для виготовлення рухомого складу міського електротранспорту. Виробництво тролейбусів освоєно, зокрема, державним підприємством «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод імені О. М. Макарова», Київським державним авіаційним заводом «Авіант», Луцьким автомобільним заводом (корпорація «Богдан»), Львівським заводом комунального транспорту (ЛАЗ), а трамвайних вагонів – спільним українсько-чеським підприємством ТОВ «Татра-Юг», спільним підприємство «Електронтранс», корпорацією “Богдан” (за конструкторською документацією ВАТ „Белкомунмаш”) та комунальним підприємством «Київпастрас» спільно з ПрАТ «Київський завод електротранспорту». Вітчизняні виробники здатні забезпечити потребу підприємств міського електротранспорту в рухомому складі, який за показниками енергоспоживання, надійності та комфортності не поступається аналогам у розвинутих європейських країнах та СНД [3].

Вітчизняні виробники здатні виготовити понад 300 тролейбусів та 100 трамвайних вагонів на рік, а за необхідності, збільшити виробництво та повністю забезпечити ними міста України [9, с. 201].

Поряд з такими перевагами виробничого характеру наземний МЕТ залишається ще й найбільш демократичним видом міського громадського транспорту завдяки нижчій вартості проїзду, а також наявності пільг для багатьох категорій пасажирів. Основними користувачами залишаються ті категорії населення, яким згідно з діючим законодавством надано право пільгового проїзду в громадському транспорті, найчисленніша з них група – пенсіонери.

На користь цього наземного громадського транспорту є порівняно низька вартість його будівництва. Якщо брати, наприклад, метрополітен, то трамвай перевозить не набагато менше пасажирів (20-30 тисяч за годину, проти 60-70 в метрополітені). Проте вартість прокладання нових трамвайних ліній приблизно в 3-8 разів нижча, ніж для ліній метро, а їх швидкість і надійність сполучення та комфорт – майже на одному рівні [7]. А будівництво тролейбусної лінії значно дешевше за трамвайну.

Наведені доводи не залишають сумнівів, що МЕТ потрібний, його ефективна робота є важливим питанням функціонування будь-якого міста, тому його необхідно розвивати, підтримувати, вивчати, досліджувати, виявляти проблеми та шукати шляхи їх усунення.

Загальновідомо, що таких проблем, накопичених за довгі роки в Україні, досить багато. Об'єктивні проблеми (диспропорції у політичному та соціальному житті держави, негативні явища, що склалися в економічній сфері) спричинили поглиблення існуючих ще з радянських часів недоліків власне у самій системі громадського комунального транспорту.

По-перше, робота МЕТ безпосередньо залежить від якісного стану рухомого складу, який продовжує зношуватись і зменшуватись в кількості.

У 1991 році парк трамваїв та тролейбусів налічував 12,3 тис. одиниць, частка зношення рухомого складу складала 27 %. За 24 роки парк трамваїв і тролейбусів скоротився на 51 % або 6,2 тис. од. Не збудовано жодного кілометра контактної мережі [8]. Результати державного технічного огляду свідчать, що близько 20% загальної протяжності трамвайних колій та контактної мереж, а також тягових підстанцій не відповідають вимогам правил експлуатації [3].

Таблиця 3

Динаміка скорочення та старіння рухомого складу, тис. од.

Роки	Загальна кількість рухомого складу	Тролейбуси до 10 років та трамваї до 15	Вичерпали нормативний термін експлуатації
1991	12,3	8,9	3,4
1998	9,3	6,0	3
2005	7,6	1,2	6,5
2010	6,6	1,1	5,5
2011	6,2	1,1	5,1
2012	6,2	1,2	5
2013	6,1	1,1	5
2014	6,2	1,3	4,9

По-друге, значно застарілий, зношений та такий, що потребує термінового оновлення наявний рухомий склад, особливо – в розрізі трамвайного транспорту (рис. 2).

Парк трамваїв за віком

Парк тролейбусів за віком

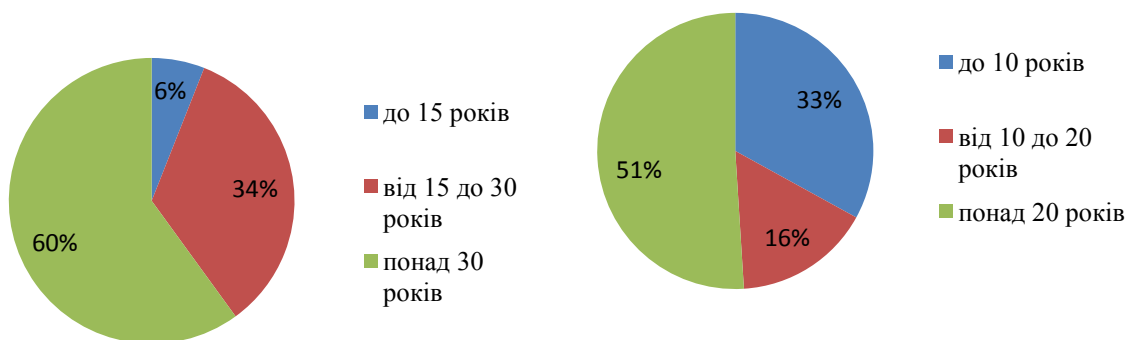


Рис. 2 – Стан рухомого складу міського наземного електричного транспорту України у 2015 р.

При нормативному терміні експлуатації трамвая до 15 років, тролейбуса до 10 років, парк рухомого складу мав наступну структуру. 1567 од. або 60 % парку трамвайних вагонів за віком понад 30 років, 902 од. або 34 % – від 15 до 30 рр., лише 6 % відповідають нормі. Ситуація з віковою структурою тролейбусів виглядає дещо кращою. 1887 од. (51 %) тролейбусів віком понад 20 років, 16 % – частка тролейбусів віком від 10 до 20 рр.,

решта, біля третини (33 %) відповідають нормі, з них 19 % є достатньо новою технікою, що експлуатується менше 5 років. Мінімальна потреба в оновленні парку рухомого складу МЕТ становить 5000 од. [8].

87 % рухомого складу відпрацювали нормативний термін експлуатації, а в містах Вінниця, Житомир, Івано-Франківськ, Рівне, Тернопіль, Чернігів та інших цей показник досяг майже 100 %, тобто підлягають списанню. Фізичне старіння та зменшення парку рухомого складу обумовили в окремих містах України скорочення мережі трамвайних і тролейбусних ліній. Існуюча контактна і кабельна мережі мають знос понад 50 % [9, с. 201].

На сьогоднішній день 95% трамвайних вагонів і 67% тролейбусів вичерпали нормативний термін експлуатації і потребують заміни. Також потребують невідкладного капітального ремонту або реконструкції значна кількість трамвайних колій та об'єктів енергопостачання [3]. Невідкладного капітального ремонту або реконструкції потребує 27 % загальної протяжності трамвайних колій та контактної мережі, 19 % тягових підстанцій [8].

По-третє, через зношеність рухомого парку МЕТ, контактної мережі та рейок, проблеми на підстанціях погіршується якість транспортного обслуговування, зменшується його випуск на лінію, знижується швидкість руху трамваїв і тролейбусів навіть за відсутності корків, порушується ритмічність та безпека руху, що знижує перевізні можливості, веде до перевантаження ліній, зумовлює регулярні поломки та вихід з ладу парку машин, обмежує комфортність проїзду. З цих же причин, як правило, відсутні розклади графіків руху, маршрутів тощо. Навіть якщо вони розміщені на зупинках, то це лише трафарети із міфічними інтервалами. Оскільки автобуси їздять швидше і з меншим інтервалом пасажирів віддають перевагу саме їм.

Не мотивує пасажирів до користування електротранспортом і естетичний стан трамваїв і тролейбусів. І якщо із трамваями останнім часом намітився певний прогрес, то стан салонів більшості тролейбусів є просто жахливим. Трамваї і тролейбуси «програють» ще й у тому плані, що для користування ними пасажир потребує декількох пересадок, а значить мандрівка стає значно дорожчою. Якщо в Європі пасажир, як правило, сплачує за поїздку, то у нас пасажир фактично сплачує за кожну посадку в МЕТ. Оскільки автотранспорт часто дає можливість добирання без пересадок, то йому пасажирів і віддають перевагу [10].

Усі ці фактори призводять до щорічного зменшення обсягів перевезень пасажирів (як було показано та розглянуто на рис. 1) та спричиняють перерозподіл пасажиропотоку у внутрішньоміському сполученні, при якому частина потенційних пасажирів користуються дорожчими, але якіснішими послугами пасажирського автомобільного транспорту.

За останні 10 років обсяг пасажироперевезень скоротився на 33 %. Скорочення обсягів та диспропорційність структури перевезень пасажирів

МЕТ є свідченням зниження його конкурентоздатності та перетворення на соціального перевізника пільгових категорій пасажирів. Тому обслуговування пільгових категорій громадян, які мають право на безплатний проїзд у громадському транспорті, та бюджетне фінансування відповідних компенсацій за це, для МЕТ є важливим питанням.

По-четверте, наявність морально застарілої системи оплати проїзду в МЕТ та брак автоматизованих пристроїв перевірки квитків унеможливають реалізацію гнучкої тарифної політики, точного обліку транспортних послуг, що надаються пільговим категоріям пасажирів; викривляють статичні дані про пасажиропотоки для формування оптимальних графіків руху, розкладів маршрутів; примушують підприємства витратити великі кошти на утримання контролюючого апарату та організацію зборів плати за проїзд (близько 25% від доходу); не захищають від підробок квитків; незручні для пасажирів, зокрема, у зв'язку з використанням різних видів проїзних квитків у різних перевізників.

У п'ятих, перевищення сумарних витрат над сумарними доходами, тобто збитковість діяльності. За підсумками 2014 р. загальні доходи підприємств МЕТ склали близько 83 % від собівартості перевезень. Рівень покриття витрат власними доходами, тобто доходи від продажу проїзних квитків в останні роки залишаються низькими та не змінними на рівні 28% (порівняно у 2002 р. він був 52 %, у 2005 р. – 39 % [8]). Це зумовлено, невисокою оплатою (тарифом) за проїзд, яка не коректується зі зміною цін на електроенергію і динамікою реальної заробітної плати населення ні тарифом, ні обсягом дотації. А також недоотриманням доходів, які пов'язані з пасажиром, що ухиляються від оплати за проїзд, витратами на організацію контролю оплати проїзду та утримання штату кондукторів, а також за рахунок збільшення обсягу енерго- і витрат на утримання парку рухомого складу внаслідок старіння, підтримку його технічної готовності.

У шостих, недостатня державна підтримка та обмеженість фінансування органами місцевого самоврядування ставить у залежність фінансові результати діяльності підприємств МЕТ від дотацій органів державної та місцевої влади, які сягають позначки 70% загальної кількості доходів підприємств МЕТ [2, с. 75]. Внаслідок неповного відшкодування витрат на пільгові пасажироперевезення та різниці в тарифах, невідшкодовані витрати у 2014 р., пов'язані з реалізацією пасажиром пільги з оплати проїзду склали 17 % або 391 млн. грн.

На сьоме, відсутність інвестицій у розвиток. Збитковість підприємств МЕТ, відсутність коштів в державному бюджеті на реалізацію заходів Державної цільової програми розвитку міського електротранспорту на період до 2017 р. та в місцевих бюджетах для оновлення парку рухомого складу, неповне відшкодування витрат на пільгове пасажироперевезення з державного бюджету та недостатня компенсація з місцевих бюджетів витрат різниці в тарифах, відсутність договірних відносин між замовником і перевізником.

Окреслені проблеми, які перетворилися вже на тенденції розвитку підприємств МЕТ, ставлять їх на межу виживання та вимагають термінової розробки і запровадження заходів, здатних переламати існуюче векторне спрямування, змінивши його на стійке, прогресивне у майбутньому.

Основними напрямками, які потребують негайного та першочергового вирішення є: невідповідність вимогам сьогодення як законодавства з питань регулювання діяльності транспортних перевізників, так і системи державного контролю дотримання норм законодавства; недостатній обсяг фінансування витрат пасажирських перевізників та відсутність їх компенсації від регульованого тарифу за рахунок бюджетних коштів; відсутність системного підходу до забезпечення функціонування транспорту, створення конкурентного середовища, рівних умов на ринку транспортних послуг; високий рівень зношеності рухомого складу; наявність на ринку великої частки дрібних перевізників і, відповідно, низький рівень безпеки перевезень [11, с. 24].

Вирішуючи окреслені проблеми та розглядаючи можливі напрямки стратегічного розвитку, автори одностайно схиляються до думки, що держава має допомагати, субсидувати підприємства МЕТ. Це зрозуміло не тільки науковцям, а і власно державним та місцевим органам регулювання галузі. Вивчення досвіду розвитку транспортних систем більшості країн Європейського Союзу показало, що така практика активно використовується в багатьох державах. Вона є економічно обґрунтованою, оскільки кошти на покриття збитковості громадського транспорту в кінці кінців виявляються меншими, ніж ті, які необхідно інвестувати у розвиток дорожньої інфраструктури, викликаний збільшенням потоків автомобілів.

Досвід Франції, Великобританії, Швеції, Німеччини і Данії свідчить, що в цих країнах, для додаткового фінансування транспортних систем використовують також безпосередню державну допомогу; приватне фінансування; гранти місцевої адміністрації; спеціальні форми оподаткування; державні гарантовані позики; Європейський фонд допомоги розвитку; Європейські інвестиційні банківські позики. При цьому основним джерелом фінансування є пряма державна допомога. Проте, вона надається лише за умови залучення коштів з місцевих податків або грантів. Обсяги приватного фінансування, що не гарантовано державою або місцевою адміністрацією, значно обмежені [12, с. 7].

Для стабілізації роботи МЕТ необхідно реалізувати комплекс заходів, який створить умови для їх беззбиткової діяльності, залучення додаткових інвестицій. Саме інвестиційна активність може дозволити підприємствам і поліпшити якість рухомого парку, і субсидувати пільгові верстви населення, і вивести підприємства на рентабельний рівень функціонування.

З цією метою науковці пропонують низку термінових та необхідних до запровадження заходів, як то: систем приватно-державних відносин у сфері пасажирських перевезень, фінансового лізингу для оновлення парку вагонів, адресного субсидювання пасажирів; автоматизованої системи контролю проїзду та диспетчеризації; формування економічно

обґрунтованих тарифів на послуги МЕТ; реорганізацію підприємств МЕТ з комунальної форми власності у відкрите акціонерне товариство; формування економічно обґрунтованих тарифів [12, с. 8]. Вирішення стратегічно важливих напрямків реформування галузі МЕТ дозволить впроваджувати локальні заходи щодо організації ефективного управління, забезпечення беззбиткового функціонування підприємств, технічного переоснащення, нормативно-правового та науково-технічного забезпечення, створення умов для ефективного розвитку [9, с. 203-204].

Результатами реалізації таких заходів повинні стати розширення мережі, підвищення якості наданих послуг, удосконалення системи оплати проїзду, що сприятиме беззбитковій роботі МЕТ.

Причому під час будівництва нових ліній перевагу слід віддавати не трамваю, використання якого доцільне в умовах великих пасажиропотоків, а тролейбусу через те, що його мережа дешевша за інвестиціями та охоплює значну кількість густонаселених районів багатоповерхової забудови. Під час удосконалення системи оплати проїзду в електротранспорті, необхідно виходити з тих думок, щоб пасажир перестав «боятися пересадок».

Цьому сприятиме введення в Україні «електронного квитка» з січня 2016 р. шляхом запровадження електронних засобів безготівкової оплати проїзду [13].

Європейською практикою є короткотермінові абонементи квитки, тривалістю дії від однієї години до кількох діб без обмеження кількості пересадок. Цілком реально запровадити у продаж абонементних квитків, тривалістю дії в одну добу, які б реалізовувалися через мережу існуючих квиткових терміналів. Для комфортності проїзду пасажирами необхідно максимально узгоджувати графіки і створювати умови для зручності пересадки, щоб зупинки трамваїв і тролейбусів якщо і не були суміщені, то відстань між ними була б мінімальною.

Додатковим джерелом заробітку підприємства може бути реклама на транспортних засобах, туристично-екскурсійна діяльність з використанням трамвайних вагонів-раритетів, залучення до рейдів по контролю проїзду правоохоронців та муніципальних дружин. Такі, та ще багато інших заходів, що під силу розробити та впровадити, власними силами підприємств МЕТ, також можуть стати в нагоді у скрутні трансформаційні часи.

З боку держави у напрямках Урядової політики реальними напрямками відродження МЕТ стануть: залучення коштів Міжнародних фінансових організацій під державні гарантії для реалізації проектів з розвитку МЕТ у містах України; децентралізація системи тарифоутворення; вдосконалення механізму розгляду підприємствами МЕТ справ про адміністративні порушення та інші [8].

Бо тільки комплексний підхід до вирішення сукупності означених проблем на основі кардинальних рішень спроможний реально виправити ситуацію, сприяти поліпшенню становища та роботи підприємств міського наземного електричного транспорту України, а відповідно і рівню задоволення потреб населення в отриманні транспортної послуги.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про міський електричний транспорт» від 29.06.2004 р. № 1914-15. Редакція від 17.07.2015, підстава 552-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1914-15>.
2. Стійкий розвиток підприємств: теоретико-методичні та прикладні засади забезпечення: монографія / Т. Б. Кушнір, Ю. В. Сидоренко. – Х.: ХДУХТ, 2015. – 227 с.
3. Статистичні дані по галузі автомобільного транспорту. Сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html>.
4. Кто на свете всех грязнее? Самые «углекислые» страны мира [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.5thelement.ru/articledetail.php/?ELEMENT_ID=1272.
5. Викиди вуглекислого газу: Україна і світ у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.euronews.com/2014/09/23/carbon-emissions---how-does-europerecompare-with-the-rest-of-the-world/>.
6. White Paper European Transport policy for 2010: time to decide. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2011. – 119 p.
7. Нове народження швидкісного трамвая [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imzak.org.ua/articles/article/id/434>.
8. Огляд національного сектору громадського транспорту. Презентація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/Ministerstvo/ss-49257356>.
9. Палант О. Ю. Дослідження техніко-економічних показників та стану галузі міського електричного транспорту України / О. Ю. Палант // Бізнес Інформ. – 2015. – №9. – С. 200-212.
10. Закрити не можна розвивати (фоторепортаж) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dyvys.info/suspilstvo/zakryty-ne-mozhna-rozvyvaty-fotoreportazh.html>.
11. Валіулліна З. В. Транспортний сектор України в євроінтеграційних процесах / З. В. Валіулліна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 2. – С. 23-26.
12. Димченко О. В. Обґрунтування тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту у контексті євроінтеграційних процесів в Україні / О. В. Димченко, А. С. Круду // Комунальне господарство міст: наук.-техн. зб. Сер. Економічні науки. – Х.: ХНАМГ. – 2014. – Вип. 133. – С. 3-9.
13. Про внесення змін до Державної цільової програми розвитку міського електротранспорту на період до 2017 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2006 р. № 1855 (Офіційний вісник України, 2007 р., № 1, ст. 41; 2013 р., № 68, ст. 2466). – Постанова Кабінету Міністрів України від 20 січня 2016 р. – № 25.

ВПЛИВ ТІНІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

Попова Л. М., к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Сьогоднішній світ характеризується процесами глобалізації та формуванням нової геополітичної структури, що зумовлює зростання загроз політичного, військового, інформаційного й, безумовно, економічного характеру для таких молодих незалежних країн, як Україна. Саме тому стаття 17 Конституції України зазначає, що забезпечення економічної безпеки є однією з найважливіших функцій держави [1].

На жаль, сучасні загрози Україні в сфері економіки набули перманентного характеру і постійно провокують критичний стан у багатьох її сферах. І сьогодні основними викликами економічній безпеці нашої країни є:

- монопольно-олігархічна, низькотехнологічна, ресурсовитратна економічна модель;

- відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямків і завдань соціально-економічного, військово-політичного та науково-технічного розвитку, а також ефективного механізму концентрації ресурсів для досягнення таких цілей;

- залежність внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон'юнктури, недостатня ефективність щодо його захисту від несумлінної конкуренції з боку українських монополістів та імпортерів, а також щодо боротьби з контрабандою;

- недостатня ефективність використання матеріальних ресурсів, переважання у структурі промисловості галузей з невеликою часткою доданої вартості, низький технологічний рівень вітчизняної економіки;

- наявні валютні ризики, нераціональне використання коштів Державного і місцевих бюджетів, неефективне управління державним боргом;

- недосконалість законодавства для прискорення розвитку національної економіки на інноваційних засадах, відсутність достатніх стимулів для легалізації доходів населення;

- руйнування економіки та систем життєзабезпечення на тимчасовоокупованих територіях, втрата їх людського потенціалу, незаконне вивезення виробничих фондів на територію Росії.

І, як зазначено у Стратегії національної безпеки України [2], всі ці загрози існують на тлі деформованого державного регулювання і корупційного тиску на бізнес, що призводить до економічної кризи, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життєдіяльності населення. Крім того, в останні роки серйозну загрозу економічній безпеці держави та ефективному соціально-економічному розвитку країни

становлять високий рівень тінізації та криміналізації національної економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільних ресурсів.

Тому метою роботи є дослідження впливу тінізації господарської діяльності на економічну безпеку держави та трудові і міграційні процеси.

Інформаційну базу дослідження склали праці таких вчених та фахівців: М. Артуса, О. Бандурки, В. Баранівського, В. Гейця, В. Дадалка, М. Єрмошенка, М. Камлика, М. Куркіна, В. Мельнікової та інших. У роботі також використані матеріали Департаменту економічної стратегії та макроекономіки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України.

На сьогоднішній день вітчизняні та закордонні вчені поки що однозначно не визначили поняття «тіньової» економіки. Так, фахівці ООН тіньову економіку поділяють на три види діяльності: приховану (або тіньову), неформальну (або неофіційну) та нелегальну. Більше того, такий сектор економіки по-різному називається в різних країнах: у Великій Британії – «неофіційна», «підпільна», «схована», в Італії – «таємна», «підводна», у Німеччині – «тіньова», у Франції – «підземна», «неформальна» тощо.

А от професор М. В. Куркін визначає тіньову економіку як економічні процеси, котрі приховуються її учасниками, не контролюються державою і суспільством, не фіксуються в повному обсязі державною статистикою, створюють реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави, негативно впливають на суспільне життя, економіку, політику, соціальну та правову сфери, громадську свідомість та міжнародні відносини [3, с.7].

На сьогоднішній день основними чинниками посилення тіньових процесів в Україні є:

1) макроекономічна нестабільність та соціально-політична напруга у суспільстві, що пов'язано з погіршенням очікувань суб'єктів господарювання;

2) панічні настрої серед населення, що призвело до ажіотажного попиту на валютному ринку, прискорення інфляційних та девальваційних процесів, вплив депозитних ресурсів з банківського сектору;

3) виникнення непідконтрольних владі територій, що збільшило кількість економічних правопорушень у цих регіонах;

4) штучні обмеження на українські товари з боку Російської Федерації, що посилені відсутністю контролю на значному відрізку українсько-російського кордону. Це дозволило організувати нелегальне переміщення товарів через державний кордон;

5) різке зростання збитковості підприємств, що пов'язане з переміщенням суб'єктів господарювання у тіньовий сектор задля забезпечення можливості подальшого виживання бізнесу.

Таким чином, військовий конфлікт на Донбасі та анексія Криму; дестабілізація фінансових відносин в Україні, пов'язані зі зростанням збитковості виробництва та різким падінням курсу національної валюти;

посилення панічних настроїв суб'єктів господарювання та підвищення адміністративного тиску на бізнес призвело до такого рекордного (за останні п'ять років) рівня тіньової економіки в нашій державі: у 2014 році – 42% від обсягу офіційного валового внутрішнього продукту (ВВП), що на 7% більше, ніж у 2013 році [4]. Такий розрахунок інтегрального рівня тіньової економіки був зроблений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України відповідно до Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки, затверджених Наказом Мінекономіки №123 від 18.02.2009 р. При цьому, індекс випуску промислової продукції 2014-го року порівняно з попереднім роком впав на 10,7%, рівень обсягів реального ВВП – на 6,8%, а індекс реальної заробітної плати порівняно з відповідним періодом 2013 року становив 94,3% [5].

Загалом, близько 55% вітчизняних підприємств працює в тіні. Такі масштаби тіньової економіки можна порівняти з аналогічними показниками країн Латинської та Центральної Америки, а також Африки, де обсяги тіньової діяльності перевищують 40% ВВП. Для порівняння, в країнах з найбільш розвинутою економікою розміри тіньового сектору перебувають у діапазоні від 14 до 16 %, а в країнах, що розвиваються – від 32 до 35 % ВВП [4].

У різних країнах тіньовий сектор економіки має свої специфічні риси. Так, у розвинутих країнах до цього сектору переважно відноситься дрібний бізнес та кримінальні форми діяльності. Для країн, які розвиваються типовою формою тіньової діяльності є фальсифікація товарів, а в країнах, де існує надмірний податковий тиск, перше місце у тіньовому секторі належить приховуванню фактичних обсягів господарських операцій та прибутків. В Україні найбільша активність тіньових структур реєструється в регіонах з добре розвинутою економікою – у місті Києві, Дніпропетровській та Харківській областях. Для розрахунку рівня тіньової економіки окремих сфер національної економіки використовуються свої специфічні методи, такі як монітарний, «електричний», метод збитковості підприємств, метод «витрати населення – роздрібний товарооборот». При чому, методологічна база розрахунку рівня тіньової економіки постійно вдосконалюється.

Наприклад, метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» вдосконалено шляхом:

- визначення обсягів тіньового сектору у торгівлі послугами, що додається до оцінки «тіні», розрахованого за цим методом;
- урахування в розрахунку обсягу продажу сільськогосподарської продукції на неорганізованих ринках поряд з обчисленням обсягу роздрібного товарообороту неформального сегменту, який додається Держкомітетом зі статистики при оцінці обсягу роздрібного товарообороту.

Але за підсумками 2014 року усі методи розрахунку рівня тіньової економіки зафіксували його збільшення порівняно з 2013 роком:

- 1) монітарний метод – на 8% (до 32% від обсягу офіційного ВВП);
- 2) метод збитковості підприємств – на 5% (до 34%);

- 3) «електричний» метод – на 9% (до 39%);
- 4) метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» – на 7% (до 57%).

Однак, на нашу думку, лише інтегральний показник рівня «тінізації» може служити комплексним індикатором, що характеризує таке явище як тіньова економіка.

«Електричний» метод серед інших найбільше залежить від розвитку промислового сектору в регіоні (відповідно до високої частки споживання електроенергії промисловістю). Відповідно до методики цього методу розрахунок рівня тіньової економіки полягає у порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП. І якщо має місце перевищення споживання електроенергії над приростом ВВП, прогнозується, що ця додаткова електроенергія використовується у тіньовому секторі. Так, встановлено за «електричним» методом невідповідність темпів падіння ВВП (на 6,8% за 2014 р.) темпам скорочення споживання електроенергії національною економікою (на 5,6% за 2014 р.), що вказує на зростання рівня тіньової діяльності за визначений період на рівні 39% офіційного ВВП. А враховуючи те, що промисловість є основою індустріальної моделі економіки, до якої належить і економіка України, така тенденція є тривожним сигналом щодо можливого подальшого зростання рівня тіньової економіки через можливу тінізацію діяльності інших суміжних секторів (транспорт, торгівля та ін.).

Визнання неплатоспроможними низки українських банків (таких як Дельта банк, банк «Надра», Імексбанк та інших) у 2014 році посіяло паніку серед громадян і зумовило відплив депозитів з банківської системи. А високі темпи інфляції та девальвації національної грошової одиниці зумовили значний попит на іноземну валюту. Однак, він не міг бути задоволений внаслідок запровадження Національним банком України (НБУ) адміністративних обмежувальних заходів на продаж іноземної валюти, що обумовило суттєве зростання тіньових валютних операцій. Крім того, суттєве погіршення фінансового стану імпортерів (у тому числі через значну девальвацію гривні) створило високі ризики зростання обсягів тіньових операцій, пов'язаних з імпортом товарів, що, у свою чергу, підвищило попит на іноземну валюту на тіньовому ринку. А темпи зростання загального обсягу готівкових коштів в економіці (на 19% порівняно з 2013 р.), які перевищили темпи зростання загального обсягу скорегованих грошовит витрат населення є тим чинником, що говорить про збільшення рівня тіньової економіки, розрахованого за монетарним методом. Хоча, слід зауважити, що боротьба НБУ з конвертаційними центрами мала певний ефект у 2014 році в частині детінізації економіки України, оскільки саме конвертаційні центри є кровеносною системою тіньового бізнесу.

Традиційно найбільшим рівнем тіньової економіки є рівень, розрахований з використанням методу «витрати населення – роздрібний товарооборот». Так, у 2014 році зростання рівня тіньових операцій (на 7%)

забезпечило найвищий показник рівня тіньової економіки – 57% від офіційного ВВП. Це обумовлено тим, що у 2014 році спостерігалось перевищення темпів зростання скорегованих грошових витрат населення на придбання споживчих товарів (на 7,8% більше порівняно з обсягом 2013 року) над темпами зростання обсягів продажу населенню споживчих товарів у легальному секторі (на 3 % відповідно), що свідчить про збільшення обсягів витрат населення на товари, що реалізуються у тіньовому секторі.

Високі показники рівня тіньової економіки, розраховані за цим методом, в значній мірі пояснюються його специфікою. Зокрема, результати роботи роздрібної торгівлі (обсяги якої використовуються у розрахунках), формуються, значним чином, за наслідками діяльності малих підприємств, яких в Україні нараховується більше 1,3 млн. одиниць.

Хронічні макроекономічні дисбаланси у поєднанні з негативними очікуваннями суб'єктів господарювання та рядом інших негативних чинників зумовили масове використання в Україні підприємствами одного з найпоширеніших незаконних прийомів в мінімізації оподаткування – приховування частини доходів. Тому за результатами 2014 року порівняно з 2013 роком загальні обсяги збитків по економіці в цілому зросли у 4,5 разів при збільшенні обсягу прибутків лише на 1,6%. Загальний підсумковий результат був негативним і складався у 2014 році з 408,2 млрд. грн. збитків проти 32,3 млрд. грн. прибутку у 2013 році, при цьому частка збиткових підприємств зросла з 34,6% до 40,1% [4]. Треба зауважити, що незначне зростання прибутків відбулося за рахунок значної девальвації гривні, і деякі підприємства, не дивлячись на важкі економічні умови, примножили свій прибуток. Але все одно рівень тіньової економіки, розрахований за методом збитковості підприємств за підсумками 2014 року зріс на 5% до 34% від офіційного ВВП. Задля об'єктивності слід відмітити, що збільшення обсягів збитковості вітчизняних підприємств у 2014 році було обумовлено не лише тінізацією економіки, але й впливом деяких об'єктивних факторів, таких як:

- руйнація значної частини виробничої та транспортної інфраструктури внаслідок бойових дій на сході країни;
- втрата вітчизняними підприємствами економічних позицій на зовнішніх та внутрішньому ринках через розрив виробничих зв'язків;
- простої виробництва внаслідок порушення традиційних логістичних схем;
- значне подорожчення собівартості виробництва через девальвацію національної грошової одиниці;
- зменшення попиту як з боку населення, так і з боку суб'єктів господарювання;
- зовнішньоторгівельні обмеження з боку країн-членів Митного Союзу.

Використання тіньових схем у більшості країн пов'язано із значним податковим навантаженням на підприємства легального сектору економіки. Завдяки несплаті податків діяльність підприємств, які застосовують такі

схеми, може характеризуватися вищими економічними показниками порівняно з підприємствами легального сектору.

Результати досліджень міжнародних експертів свідчать, що в країнах, які розвиваються, високий рівень тіньової економіки є притаманним, перш за все, для будівництва та сфери торгівлі. Адже саме в цих сферах діяльності працюють, як правило, невеликі компанії, що орієнтуються на задоволення індивідуальних потреб кінцевого споживача. При цьому вони прагнуть отримати якомога більший прибуток, навіть порушуючи норми чинного законодавства.

В Україні в 2014 році найбільша питома вага тіньової діяльності була зафіксована у таких сферах, як добувна промисловість – 52%, операції з нерухомим майном – 49%, переробна промисловість – 46%, транспорт – 42% та торгівля – 41%. При чому, за виключенням фінансової та страхової діяльності, а також сільського господарства всі інші види діяльності в Україні продемонстрували зростання рівня тіньових операцій за підсумками 2014 року. Так, частка тіньового сектору у торгівлі та переробній промисловості зросла на 12%, у сфері операцій з нерухомим майном – на 10%, у добувній промисловості – на 6%, на транспорті – на 4%, у будівництві – на 2%. І лише у сільському господарстві рівень «тіні» зменшився на 3%, а у сфері фінансової та страхової діяльності – на 2% [4].

Треба зауважити, що всі методологічні підходи до розрахунку тіньової економіки базуються на цілому ряді припущень та узагальнень. Тому коливання рівня тіньової економіки на 1-2% можна розглядати лише як певні орієнтири у зміні тенденцій розвитку тіньової економіки у короткостроковій перспективі. Але ігнорування значного зростання рівня тінізації в окремих галузях господарства може призвести до неадекватної оцінки важливих процесів і тенденцій в економіці країни, а також до тактичних і стратегічних прорахунків під час прийняття рішень у цій сфері на державному рівні.

Так, за підсумком 2014 року значне зростання рівня тіньової економіки (на 12%) у переробній промисловості було обумовлено негативною динамікою виробництва та погіршенням фінансового стану підприємств галузі. При чому, найбільших збитків підприємства переробної промисловості зазнали від погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, що, в свою чергу, є визначальним для розвитку промислового комплексу в цілому. Загалом у 2014 році обсяги виробництва у переробній промисловості скоротилися на 10,1% порівняно з 2013 роком. Це було пов'язано зі складною ситуацією в східних районах країни; посиленням протекціоністських заходів з боку Росії (зокрема, щодо продукції машинобудування та харчової промисловості); зниження ділової активності підприємств за всіма напрямками; зростання витрат через підвищення цін на сировину та матеріали.

Також на 12% за результатами 2014 року збільшилася частка тіньового сектору у сфері торгівлі. Збитки галузі за рік зросли у 4,6 раза при збільшенні частки збиткових підприємств у загальній структурі підприємств галузі на

13,4%. Внаслідок скорочення виробництва у ключових видах промисловості спостерігалась негативна динаміка оптового товарообороту (у 2014 році його падіння становило 15% порівняно з 2013 роком). Погіршення ситуації також спостерігалось і у роздрібній торгівлі (скорочення на 8,6%) на фоні зменшення попиту населення в умовах падіння реальної заробітної плати та погіршення очікувань домогосподарств на тлі зростання індексу споживчих цін на 21,9% [5].

Сьогоднішній стан українсько-російських відносин знову загострив питання національної безпеки України. Адже існування, самозбереження та прогресивний розвиток України як суверенної держави багато в чому залежить від здійснення цілеспрямованої політики щодо захисту її національних інтересів. Засади такої політики визначає Закон України «Про основи національної безпеки України» [6]. Національна безпека України досягається шляхом проведення виваженої державної політики в таких сферах, як політична, військова, економічна, соціальна, науково-технічна, інформаційна тощо.

Особливо важливого значення набуває економічна складова, адже Росія використовує енергоносії у конфлікті з Україною як зброю, але не військову, а економічну, хоча ефективність її не менша [7].

Сучасна економічна політика нашої держави відповідно до статті 7 Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [8] базується на таких засадах:

- розвиток внутрішнього ринку, підвищення ефективності його функціонування та вдосконалення механізмів державного регулювання, забезпечення збалансованості попиту та пропозиції на окремих ринках;
- проведення раціональної та справедливої податкової політики, яка передбачає зниження податкового навантаження на економіку з розширенням бази оподаткування;
- проведення прозорої та виваженої бюджетної політики як дієвого інструменту соціально-економічного розвитку та інвестування в реальний сектор економіки для підтримки національного товаровиробника і збереження робочих місць;
- підвищення результативності державних видатків, реалізація прозорої політики закупівель за державні кошти, яка гарантуватиме раціональне використання ресурсів;
- проведення ефективної політики управління державним боргом;
- перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (праці та капіталу) на споживання, насамперед, шкідливої для здоров'я людей продукції, ресурсні та екологічні платежі;
- розвиток і зміцнення банківської системи та небанківських фінансових установ;
- забезпечення інституційної та фінансової незалежності Національного банку України одночасно з посиленням прозорості його діяльності;

- посилення рівня захисту прав вкладників;
- впровадження ринкових інструментів акумулювання і перерозподілу довгострокових фінансових ресурсів, у тому числі в рамках введення накопичувального пенсійного забезпечення;
- розвиток ліквідного, прозорого та надійного фондового ринку, ефективне функціонування системи депозитарного обліку цінних паперів;
- забезпечення економічної збалансованості розвитку регіонів, узгодженості напрямів їх розвитку із загальнонаціональними потребами;
- гарантування державою непорушності усіх форм власності як основи ринкової системи господарювання;
- створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, сприятливих умов започаткування бізнесу та виходу з нього, зменшення втручання держави в економічну діяльність суб'єктів господарювання, спрощення системи отримання дозволів, зниження тиску на бізнес з боку контролюючих органів;
- розвиток конкуренції як основного чинника підвищення економіки, забезпечення дієвого регулювання діяльності природних монополій, недопущення проявів монополізму на державному та регіональному рівнях;
- інтенсифікація інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема, шляхом залучення коштів підприємств і населення, впровадження ефективної системи страхування інвестиційних ризиків, стимулювання спрямування заощаджень громадян на інвестування економіки, забезпечення інноваційної складової інвестицій;
- запровадження економічних стимулів для заохочення модернізації національного виробництва, спрямування інвестицій у новітні технології, формування національної інноваційної інфраструктури та державних програм промислової модернізації;
- розвиток механізмів державно-приватного партнерства з метою залучення інвестицій у модернізацію промислової та соціальної інфраструктури;
- забезпечення взаємопов'язаності стратегії приватизації державного майна із стратегією розвитку економіки України та окремих її галузей;
- забезпечення ефективного управління об'єктами державної власності, запровадження прозорого та ефективного механізму реалізації державою своїх прав власника.

Конкретні засоби та шляхи забезпечення економічної безпеки повинні зумовлюватися пріоритетністю національних інтересів, необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам економічних загроз цим інтересам, і ґрунтуватися на засадах правової демократичної держави. Такі національні інтереси та їх пріоритетність зумовлюються конкретною ситуацією, що складається в країні та за її межами.

На тлі зростання нестабільності у світі, в Україні також зростають загрози національній безпеці у військовій, економічній, енергетичній, фінансовій та інформаційній сферах. Відносно України здійснюється

Ролсійською Федерацією насильницький перегляд національних кордонів поза нормами міжнародного права, що викликало необхідність проведення Антитерорестичної операції на південному сході країни. Використання витратної економічної моделі, відсутність стимулів до інноваційних процесів і динамічного розвитку нових технологічних укладів обумовлюють неконкурентоспроможність української економіки, унеможливають кардинальне підвищення рівня та якості життя населення, провокують посилення соціальної напруги та поширення протестних настроїв.

Якщо розглядати економіку як динамічну систему, що розвивається, то в цьому контексті поняття її безпеки є тотожним поняттю стійкості процесу суспільного відтворення. Тобто поняття економічної безпеки є складною багатофакторною категорією, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб населення країни, протистояння дестабілізуючому впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в світовій системі господарювання.

Ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, з іншої сторони, наша держава отримала унікальний шанс побудувати нову Україну та зміцнити її національну безпеку. Але для цього Україна повинна виконати певні вимоги, які встановлені Копенгагенськими критеріями – параметрами, яким мають відповідати держави – члени Європейського Союзу. Для цього в нашій країні розроблена Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» [9], яка визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних соціально-економічних, оборонних і політико-правових умов розвитку України. Метою цієї Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід держави на провідні позиції у світі.

Задля досягнення цієї мети рух уперед нашої держави буде здійснюватися за такими векторами: вектор розвитку, вектор безпеки, вектор відповідальності, вектор гордості. Так, вектор розвитку передбачає забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно забезпечити макроекономічну стабільність та стійке зростання економіки невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему. Також треба виконати завдання, які вже визначені чинним законодавством України [8], а саме: здійснити перехід на європейську модель ринкового нагляду та впровадити європейські підходи у сфері делегування функцій держави суб'єктам господарювання.

Крім того, Стратегія сталого розвитку [9] до першочергових відносить таку програму дерегуляції та розвитку підприємництва, метою якої є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвиток малого і

середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Необхідно також скоротити кількість документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, скасувати регуляторні акти, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності, скоротити кількість органів державного нагляду (контролю), забезпечити надання послуг для громадян та бізнесу в електронному вигляді.

На жаль, сьогодні економічний розвиток нашої країни стримується такими факторами, як:

- недосконала бюджетна політика та слабкість бюджетного планування;
- низька фінансова дисципліна та непрозорі схеми розрахунків, що спричиняють платіжну кризу, призводять до стрімкого падіння курсу національної валюти та створюють умови для неконтрольованого перерозподілу доходів;
- недостатня стимулююча роль заробітної плати, яка ще не стала чинником розвитку виробництва;
- значна диференціація доходів населення та досить високий рівень бідності;
- складні умови для ведення малого підприємництва;
- недосконале корпоративне управління;
- недостатній розвиток фінансово-банківської системи, фондового та страхового ринку;
- значні витрати на оборону та відновлення господарської інфраструктури, постраждалої від бойових дій;
- несприятливий інвестиційний клімат, що стримує залучення інвестицій та гальмує формування ресурсів для проведення структурної перебудови економіки, підвищення її ефективності та конкурентопрможності.

Крім того, низька ефективність відповідних економічних, правових та організаційних заходів сприяє розвитку та функціонуванню в нашій державі «тіньової» економіки та криміналізації суспільства, що створює найнебезпечніші загрози національній безпеці України в економічній сфері.

Результати досліджень вітчизняних та іноземних фахівців свідчать про те, що тіньова економіка (економічні процеси, що приховуються їх учасниками, не контролюються державою і суспільством та не фіксуються в повному обсязі державною статистикою) в Україні створює реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави, негативно впливає на суспільне життя: економіку, політику, соціальну та правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини.

Основними чинниками, що сприяють розвитку тіньової економіки в Україні, на думку проф. М. В. Куркіна [10, с.54], є:

- недосконалість діючої законодавчої бази, існування в чинних законодавчих актах значної кількості необґрунтованих правових норм і

обмежень щодо господарської діяльності в усіх сферах економіки, надмірне регулювання підприємницької діяльності;

- нестабільність податкового законодавства, високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єктів господарювання та низький рівень податкової дисципліни;

- низький рівень заробітної плати в державному секторі економіки, корупція в державних органах та органах місцевого самоврядування;

- правова незахищеність суб'єктів господарювання від зловживань з боку осіб державних органів і органів місцевого самоврядування;

- відсутність інвестиційних альтернатив для тінювих капіталів та зацікавленості у їх вкладанні в офіційний сектор економіки;

- втрата історичних традицій, моральних і етичних норм, що мають бути в основі поваги до приватної власності та підприємницької діяльності.

Сьогодні масштаби тінювої економіки, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, що обертаються у цьому секторі господарства не можна не враховувати при прийнятті законодавчих актів та управлінських рішень на всіх рівнях владних структур. За оцінками фахівців близько 50% підприємств повністю або частково працюють в «тіні». Оцінки рівня тінювого сектора із застосуванням різних методик свідчать, що в Україні на нього припадає близько 40-45% внутрішнього валового продукту. При чому, на думку вітчизняних і західних експертів, такий рівень тінювої економіки можна вважати його нижньою межею. Для порівняння: в Італії рівень тінювої економіки становить близько 28%, у Франції та Німеччині – біля 15%, в США – приблизно 9% ВВП.

При чому, найбільша активність тінювих українських фірм виявляється в регіонах з добре розвинутою економікою та значним фінансовим потенціалом – у м. Києві, Дніпропетровській, Запорізькій та Харківській областях. Щодо галузей економіки, то в числі найбільш «тінізованих» є промисловість (майже 40%), сільське господарство (25%), торгівля і транспорт (від 7 до 15%). Очолюють тінюві структури, як правило, особи, що мають вищу освіту, добре підготовлені в економічному, юридичному та організаційному планах, значна частина з них пройшла підвищення кваліфікації або перепідготовку у провідних навчально-виробничих комплексах України чи за кордоном, раніше конфліктів з правоохоронними органами не мали.

Лезалізація тінювих капіталів забезпечила б понад 20 млрд. гривень додаткових надходжень до бюджетів всіх рівнів. А в умовах податкової реформи, яка визначена Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [6], передбачається зменшення як кількості податків, так і їх розміру. Тому забезпечення достатнього наповнення Державного бюджету України в цих умовах стане можливим лише за рахунок значного зменшення тінювого сектору вітчизняної економіки.

Основними негативними наслідками тінювої економіки є:

- порушення грошового обігу та розвиток інфляційних процесів;

- дискримінація суб'єктів підприємницької діяльності, несумлінна конкуренція або неправомірне обмеження конкуренції;
- скорочення податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів;
- нерегламентована зайнятість і неконтрольоване розшарування населення за рівнем доходів;
- нераціональне розміщення трудових ресурсів;
- правовий нігілізм багатьох підприємницьких структур і населення, як реакція на недосконале законодавство;
- відтік капіталів за кордон і суттєве скорочення інвестиційних коштів, які залучаються в національну економіку, що не дозволяє здійснити повномасштабну структурну перебудову господарського комплексу країни та забезпечити збалансованість державного та місцевих бюджетів.

Але найбільш небезпечним наслідком розвитку тіньової економіки є криміналізація суспільства в цілому, що веде до втрати державою своїх регулюючих і контролюючих функцій. Такі поняття, як криміналізація і тінізація економіки тісно пов'язані між собою: тіньовий сектор є, у більшості випадків, наслідком криміналізації економіки та суспільства в цілому і водночас, – однією з причин цього процесу та його каталізатором. Тому зменшення масштабів тінізації економіки в нашій державі може призвести і до зниження рівня економічної злочинності в країні.

Багато кризових процесів в нашій державі пов'язано з погіршенням трудового потенціалу та збільшенням тіньової зайнятості населення.

Відповідно до ст.48 Конституції України [1] кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло. Крім того, пенсії, інші види соціальних послуг та допомоги, які є джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

Прожитковий мінімум, як визначає чинне законодавство України [11], це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, забезпечення його здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів і мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Прожитковий мінімум визначається на основі так званого кошика споживача, тобто вартості стандартного набору товарів і послуг масового вжитку середнього споживача у конкретній країні у визначений час. Величина прожиткового мінімуму застосовується для:

- загальної оцінки життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;
- визначення права на призначення соціальної допомоги та субсидій;
- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та ін.;

- формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів;
- визначення розмірів мінімальної пенсії за віком, розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю та інших соціальних виплат, виходячи з вимог Конституції України;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати.

Прожитковий мінімум встановлюється Кабінетом Міністрів України після проведення науково-громадської експертизи сформованого набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів і набору послуг. При чому, набір продуктів харчування та набір непродовольчих товарів визначаються в натуральних показниках, а набір послуг – у нормативах споживання не рідше одного разу на п'ять років.

Факторами, що зумовлюють рівень прожиткового мінімуму, є ціни, інфляція, кількісна оцінка набору споживчих благ та послуг. Визначається прожитковий мінімум нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення: діти віком до 6 років; діти віком від 6 до 18 років; особи, які втратили працездатність; працездатні особи.

Стаття 43 Конституції України [1] зазначає, що в Україні кожен має право на заробітну плату, не нижчу від визначеної законодавством. А відповідно до ст.9 Закону України «Про оплату праці» [12] вказує, що мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості (мінімального прожиткового мінімуму) в розрахунку на працездатну особу.

Мінімальна заробітна плата є законодавчо встановленим розміром заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якої не може провадитися оплата за виконану працівником місячної годинної норми праці (обсяги робіт). До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні виплати та компенсаційні виплати.

При чому, відповідно до Порядку проведення індексації грошових доходів населення [13], грошові доходи щомісячно підлягають індексації. Підвищення грошових доходів громадян у зв'язку з індексацією повинна здійснюватися з першого числа місяця, що настає за місяцем, в якому офіційно опубліковано індекс споживчих цін, у разі коли величина індексу цін перевищила поріг індексації, який встановлюється в розмірі 101%.

Зокрема, індексації підлягає оплата праці найманих працівників, установ, організацій у грошовому виразі, яка включає оплату праці за виконану роботу згідно з тарифними ставками (окладами) і відрядними розцінками, доплати, надбавки, премії, гарантійні та компенсаційні виплати, що мають постійний характер. Але індексації підлягають грошові доходи населення в межах прожиткового мінімуму, встановленому для відповідних соціальних та демографічних груп населення.

На початок 2015 року прожитковий мінімум для працездатних осіб становив 1218 гривень. Він вже давно не переглядався, тому, на думку багатьох фахівців, рівень прожиткового мінімуму в сучасних умовах повинен

бути не нижчим 1800 гривень. Більш того, за рішенням уряду в умовах проведення антитерорестичної операції (АТО) щомісячна індексація не проводиться, хоча індекс споживчих цін (індекс інфляції) в Україні тільки за період січень-травень 2015 року становив 140,1% [14]. Тому прожитковий мінімум (з урахуванням різного падіння курсу гривні) на кінець II кварталу 2015 року приблизно склав 56 доларів США на 1 працездатну особу. Враховуючи, що за даними Світового банку валовий внутрішній продукт (ВВП) за підсумками 2013 року на 1 особу в Україні становив 3900 доларів США (порівняно з нашими сусідами 13648 доларів США у Польщі та 7575 доларів США в Республіці Білорусь), і те, що в 2014 році він впав на 6,8% (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та частини зони проведення АТО), а за перші місяці 2015 року – ще на 17,5% та за даними засобів масової інформації став меншим, ніж в Гондурасі, то на кінець I півріччя 2015 року Україна офіційно є однією з найбідніших країн світу. При цьому рівень тіньової економіки, за розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, досяг безпрецедентно високого рівня – 42% від обсягу офіційного ВВП [4].

Наслідки цієї економічної кризи, зниження рівня життя населення та зменшення добробуту домогосподарств створюють реальні загрози національній безпеці України. Зменшення обсягів виробництва, припинення функціонування багатьох підприємств на сході країни призводить до погіршення показників зайнятості та безробіття на національному ринку праці. Так, за даними академіка М.Шаповала [15], у I кварталі 2014 року чисельність зайнятого населення віком 15-70 років зменшилась на понад 683 тис. осіб, а кількість безробітних у цій же віковій групі збільшилась майже на 130 тис. осіб порівняно з таким же періодом 2013 року. Більш того, за прогнозом Науково-дослідного інституту зайнятості населення, тенденції щодо обсягів зайнятості та зменшення обсягів виробництва будуть простежуватися і в 2014-2015 роках.

Такі кризові явища в економіці пов'язані із старінням робочої сили в Україні та нестабільним функціонуванням систем життєзабезпечення населення. В країні не забезпечено раціональної структури зайнятості населення та відповідності ринку праці освітніх послуг потребам економіки, а міграційні процеси стають все більш неконтрольованими. За даним соціопитувань, від 70 до 90 відсотків випускників ВУЗів України пов'язують своє майбутнє із працевлаштуванням за кордоном. А їдуть наші співвітчизники в економічно розвинені країни, перш за все, щоб отримувати заробітну плату за тамтешніми стандартами, заниженими порівняно з тими, на які погоджуються місцеві мешканці, але досить високими порівняно з 56 доларами США на місяць, що платять в Україні.

А сучасний стан розвитку цивілізації свідчить, що найбільші темпи економічного розвитку притаманні не тим країнам, які мають багаті природні ресурси, а ті, які мають кваліфіковану робочу силу. Адже, жодна з африканських держав поки що не перейшла до кагорти розвинутих країн,

хоча вони володіють значними покладами корисних копалин та отримують значну фінансову та матеріальну підтримку. Але коли немає високооплачуваної кваліфікованої робочої сили, здійснити економічний прорив практично не можливо.

Тому саме зростання заробітної плати має стати рушійною силою забезпечення нашої країни висококваліфікованою робочою силою. Найперше, в Україні потрібно підвищити заробітну плату лікарів, учителів та ін. Адже сьогодні заробітна плата в сфері охорони здоров'я хіба що вища, ніж у сільському господарстві, де грошові доходи населення певною мірою компенсуються натуральними надходженнями. З медичними ж працівниками ситуація ускладнюється тим, що вони можуть знайти собі роботу за межами країни. Не випадково Всесвітня організація охорони здоров'я застерігає: доходи лікаря не можуть порівнюватися навіть із середнім рівнем заробітної плати (а не з прожитковим мінімумом) у бідній країні, оскільки це загрожує тим, що міграція медичних працівників залишить населення без кваліфікованої медичної допомоги, створить умови для демографічної кризи та обмежить можливості для відтворення та продуктивного розвитку трудових ресурсів.

Поки що ці питання обмежуються проблемами введення безвізового режиму з країнами Європейського Союзу, але призводить до значного збільшення тіньової (нелегальної) зайнятості населення в Україні, що становить значну загрозу економічній безпеці держави. Сьогодні, за даними різних контролюючих органів, нелегальне працевлаштування становить 15-30% від офіційно працюючих. Це означає, що наймаючись на роботу, такі працівники отримують частину заробітної плати в «конвертах», або працюють неофіційно й отримують повністю незадекларовану зарплату. Фактично ці працівники позбавлені соціальних гарантій як під час виконання службових та професійних обов'язків, так і в майбутньому. Більш того, в Україні майже 100 тис. директорів отримують мінімальну заробітну плату, ухиляючись від сплати реальних податків, що призводить до недофінансування різного роду соціальних програм.

Але за твердженням представника Федерації роботодавців України, роботодавці не спеціально заводять свій бізнес в «тінь». Вони використовують такі схеми (своєчасно не сплачуючи зароблені кошти, проводять розрахунки в конвертах, та наймають працівників без офіційного укладання трудового договору) лише тоді, коли не бачать можливості працювати прозоро. Адже, в будь-якому конвертаційному центрі можна отримати готівку під 10-15%, тоді як соціальне навантаження на фонд заробітної плати складає 40-60%.

У цілому ж представники різних контролюючих органів знаходять порушення трудового законодавства майже на всіх перевірених підприємствах (на понад 90% тих структур, куди завітали контролери). До недавнього часу питаннями перевірки трудового законодавства займалися різні органи. Адже стаття 259 Кодексу законів про працю України (в ред.

Закону від 23.07.2010 р.) [16], яка діяла до 2015 року визначала, що центральні органи виконавчої влади здійснюють контроль за додержанням законодавства про працю на підприємствах, установах і організаціях, що перебувають у їх функціональному підпорядкуванні, крім органів державної податкової служби, які мають право з метою перевірки дотримання податкового законодавства здійснювати такий контроль на всіх підприємствах, установах та організаціях незалежно від форми власності та підпорядкування. На жаль, контроль тіньових схем Державною фіскальною службою України не був ефективним, оскільки більшість видів перевірок податкові органи мали право проводити після повідомлення про них структурам, що перевіряються, не пізніше, ніж за 10 календарних днів до початку перевірки.

Але таке правило порушує міжнародну практику раптовості проведення перевірок, зокрема, встановлених різними Конвенціями Міжнародної організації праці, у яких зазначається, що державні інспектори мають право безперешкодного проходу без попереднього повідомлення в будь-яку годину на будь-яке підприємство, яке підпадає під їх контроль. Тому нова редакція статті 259 Кодексу (Закон №77-VIII від 28.12.2014 р.) [17] стверджує, що з 2015 року державний нагляд та контроль за додержанням законодавства про працю юридичними особами незалежно від форми власності, виду діяльності, господарювання, фізичними особами-підприємцями, які використовують найману працю, здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику з питань нагляду та контролю за додержанням законодавства про працю. Таким органом центральної влади є Державна служба України з питань праці (Держпраці), Положенням про яку було затверджено постановою КМУ у лютому 2015 року [18]. Відповідно до цього Положення представники Держпраці для виконання покладених на неї завдань мають право безперешкодно проводити відповідно до вимог закону без попереднього повідомлення у будь-яку годину перевірки виробничих, службових, адміністративних приміщень та об'єктів виробництва фізичних та юридичних осіб, які використовують найману працю, та у разі виявлення фіксувати порушення законодавства, здійснення нагляду та контролю за додержанням якого віднесено до повноважень Держпраці. Це значно розширює можливості Мінпраці у встановленні фактів тіньової зайнятості в Україні.

Основні критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності у частині додержання вимог законодавства про працю та які визначають періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) у цій царині, у значній мірі пов'язані з тіньовою діяльністю. Зокрема, до них відносяться:

- виплата працівникам заробітної плати на рівні або нижче законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати;
- невідповідність кількості працівників суб'єкта господарювання обсягам виробництва (виконаних робіт, наданих послуг);

- наявність розбіжностей між фактичними показниками чисельності працюючих і заробітної плати та показниками звітності, поданих до органів державної влади.

Так, до суб'єктів господарювання з високим ступенем ризику щодо використання схем тіньової зайнятості у своїй діяльності, відносяться структури:

1) із чисельністю до 50 чоловік включно, у яких 60 і більше відсотків працівників одержують заробітну плату на рівні або нижче законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати;

2) із чисельністю від 51 до 250 осіб включно, у яких 45 і більше відсотків працюючих одержують заробітну плату на рівні або нижче законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати;

3) із чисельністю 251 та більше осіб, у яких 30 і більше відсотків працюючих одержують заробітну плату на рівні або нижче законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати;

4) кількість найманих працівників яких недостатня для існуючого виробництва (виконання робіт, надання послуг);

5) у яких розбіжності між фактичними показниками чисельності працюючих і заробітної плати та показники звітності, поданої до органів влади, становлять 10 и більше відсотків.

Саме у таких господарських структурах, у першу чергу, повинні проводитися контрольні заходи щодо додержання законодавства про працю, зокрема, виявлення тіньової зайнятості. При чому, з 2015 року встановлено нові підвищені штрафні санкції за порушення трудового законодавства. Так, юридичні та фізичні особи-підприємці, які використовують нелегальну або напівлегальну працю, несуть відповідальність у вигляді штрафу в разі:

- фактичного допуску працівника без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний час, установа на підприємстві та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування та податків, – у тридцятикратному розмірі мінімальної заробітної плати за кожного працівника, щодо якого скоєне порушення (на кінець I півріччя 2015 року це складає 36540 грн, або приблизно 1740 дол. США);

- недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці, – у десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати за кожного працівника (12180 грн або 560 дол. США).

Ці штрафи є фінансовими санкціями і не належать до адміністративно-господарських санкцій.

Але Положенням [18] також передбачено, що у випадках передбачених законом, посадові особи Державної служби з питань праці можуть складати протоколи і про адміністративні проавопорушення та накладати адміністративні стягнення. Так, статтею 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення (в ред. Закону від 28.12.2014 р [17]),

передбачено, що фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), допуск до роботи іноземця або особи без громадянства та осіб, стосовно яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання щодо надання статусу біженця, на умовах трудового договору (контракту) без дозволу на застосування праці іноземця або особи без громадянства, – тягнуть за собою накладення штрафу на посадових осіб підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності, фізичних осіб-підприємців, які використовують найману працю від п'ятисот до однієї тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 8500 до 17000 грн., або приблизно від 395 до 790 дол. США).

Повторне вчинене протягом року таке порушення, за яке особу вже було піддано адміністративному стягненню, – тягне за собою накладання штрафу на посадових осіб в розмірі від однієї тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 17000 до 34000 грн, або приблизно від 790 до 1580 дол. США).

Таким чином, з-поміж країн Європи Україна має найменші штрафні санкції (навіть після їх значного підвищення у 2015 році) за нелегальне працевлаштування. А в країнах Східної Європи, наших найближчих сусідів, мінімальні штрафні санкції за неоформлення трудового договору складають від 1030 дол. США (Болгарія) до 12500 дол. США (Чехія), а максимальні – від 10300 дол. США (Болгарія) до 250000 дол. США (Словаччина). А от у Франції за нелегальну зайнятість взагалі встановлено кримінальну відповідальність. Але запровадження такої відповідальності в нашій країні є дискусійним питанням. Тому в Україні з метою протидії тіньовій зайнятості законодавці та урядовці більше схиляються до посилення адміністративно-фінансових санкцій за порушення норм трудового законодавства, щоб роботодавцям було вигідніше укласти трудові договори, ніж платити штрафи.

Усунути всі ці чинники, що сприяють зростанню рівня тіньової економіки шляхом лише запровадження адміністративних заходів та посилення контрольних функцій держави просто неможливо. Тому політика детінізації в нашій країні повинна базуватися на засадах заохочення до ведення легального бізнесу, які передбачають, по-перше, усунення першопричин, що зумовлюють відходження суб'єктів господарювання в «тінь», а, по-друге, попередження застосування недобросовісних дій, які носять злочинний або антигромадський характер. Також слід зауважити, основою ефективної політики детінізації є безумовна довіра суспільства до дій влади.

Саме тому однією з першочергових реформ, визначених Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» [9], є дерегуляція та розвиток підприємництва, основною метою якої є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвиток малого та середнього підприємництва, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Для цього необхідно скоротити кількість документів дозвільного характеру у

сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, скасувати регуляторні акти, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності, скоротити кількість органів державного нагляду (контролю). А метою податкової реформи, передбаченою цією Стратегією, є побудова податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, що створює необхідні умови для сталого розвитку нашої країни. Ці реформи дозволять в перспективі усунути всі системні фактори тінізації національної економіки.

Таким чином, можна констатувати:

1) тіньова економіка створює реальну загрозу національній безпеці України та демократичному розвитку держави;

2) в умовах податкової реформи, що проводиться в Україні, забезпечення достатнього наповнення Державного бюджету можливо лише за рахунок зменшення тіньового сектора економіки;

3) зменшення тінізації економіки призводить і до зменшення рівня економічної злочинності в країні;

4) встановлений на початок 2015 року прожитковий мінімум для працездатних осіб не відповідає економічним реаліям і, відповідно до чинного законодавства, не індексується, що негативно впливає на якість трудових ресурсів нашої країни. А його підвищення у вересні цього ж року не компенсує населенню втрат від інфляції та зниження курсу гривні;

5) низький рівень заробітної плати призводить до численних порушень трудового законодавства в Україні та тінізації зайнятості населення, рівень якої суттєво впливає на фінансову систему та економічну безпеку нашої держави;

6) одним із напрямків протидії випадкам нелегального працевлаштування є посилення, відповідно до європейських норм, адміністративно-правових санкцій за порушення норм трудового законодавства України.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. – К.: ЮРІНКОМ, 1996. – 79 с.
2. Стратегія національної безпеки України : указ Президента України від 26.05.2015 р. №287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/paran7#n7>
3. Куркін М. В. Ревізії та перевірки за зверненнями правоохоронних органів: навч. посіб. / М. В. Куркін. – Харків : Схід.-регіон. центр гуманітар.-освіт. ініціатив, 2003. – 412 с.
4. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2014 році [Електронний ресурс] / М-во екон. розвитку та торгівлі, Департамент екон. Стратегії та макроекон. прогнозування. – [Київ, 2015] – 30 с. – Режим доступу:

<http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=6d4dea98-c4b3-4642-a383-edbadbf60e73>.

5. Економіка України за 2014 рік // Урядовий кур'єр. – 2015. – 6 лютого.

6. Про основи національної безпеки України: закон від 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

7. Горбулін В. Європейський дім потребує нової системи безпеки // Урядовий кур'єр. – 2003. – 14 січня.

8. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: закон від 01.07.2010 р. № 2411-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.

9. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»: схвал. указом Президента України від 12.01.2015 р. №5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/52015-18245>.

10. Куркін М. В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 388 с.

11. Про прожитковий мінімум : закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.

12. Про оплату праці : закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.

13. Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення : постанова Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 р. № 1078 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-п>.

14. Індекс споживчих цін у травні 2015 року // Урядовий кур'єр. – 2015. – 10 червня.

15. Шаповал М. Доцільно створювати робочі місця на короткостроковий період // Урядовий кур'єр. – 2014. – 3 жовтня.

16. Кодекс законів про працю України : закон України від 10.12.1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

17. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці : закон України від 28.12.2014 р. № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/77-19>.

18. Про затвердження Положення про Державну службу України з питань праці : постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2015 р. № 96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/96-2015-п>.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З ЙОГО ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ

Птащенко О. В., к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Перед сучасним підприємством сьогодні ставиться багато нагальних питань. З кожним роком утримувати свої конкурентні позиції стає дедалі важко через безліч зовнішніх та внутрішніх чинників, до яких можливо віднести наступні: трансформаційні та глобалізаційні процеси в економіці світу, світова економічна криза, нестабільність політичної ситуації в середині країни, висока конкуренція на ринку, нестача обігових коштів та інше. За таких обставин постає питання втримання мінімально допустимого рівня розвитку підприємства.

Дослідження та обґрунтування концепції інноваційного розвитку у дістали свого відображення працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів Х. Барнета, П. Друкера, К. Найта, А. Хармана, Б. Санто, В. Гриньової, С. Ілляшенка, І. Федулової та ін.

Праці цих вчених дали змогу по-іншому розглядати інноваційний процес та розвиток підприємства в цілому, дали змогу визначити нові аспекти зв'язку між інноваціями та господарською діяльністю підприємства. Саме тому спираючись на їх праці є сенс розглядати взаємозв'язок інноваційного розвитку підприємства з логістикою. Це передусім пов'язано з тим, що сьогодні усі сфери економіки пов'язані тісно між собою, а маркетинг та логістика стають одними з основних аспектів підвищення конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Термін «інновація» у науковій літературі вперше зустрічається у працях відомого вченого-економіста Й. Шумпетера. З а його трактування інновація визначалась, як будь яка зміна, що відбувалась в господарській діяльності підприємства [6]. З часом поняття «інновації» дістали більшого спектру трактування та на сьогодні мають більше 200 варіантів свого визначення (рис. 1).



Рис. 1 – Ключові аспекти визначення поняття «інновації»

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» № 40- І від 04.07.2002 р.: «інновації - новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [1].

Під поняттям «інновація» сьогодні здебільшого розуміють: результат інноваційної діяльності, відображений у вигляді наукових, технічних та інших новинок, котрий може бути отриманий на будь-якому етапі інноваційного процесу.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», «інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг» [1].

Саме тому інноваційний розвиток підприємства – це шлях підприємства на оптимізацію свого стратегічного та тактичного плану розвитку з урахуванням змін та результатів, які можуть бути спричинені використанням новітніх технологій у його господарській діяльності [4].

На рис. 2 представимо схематичне відображення процесу інноваційного розвитку підприємства.

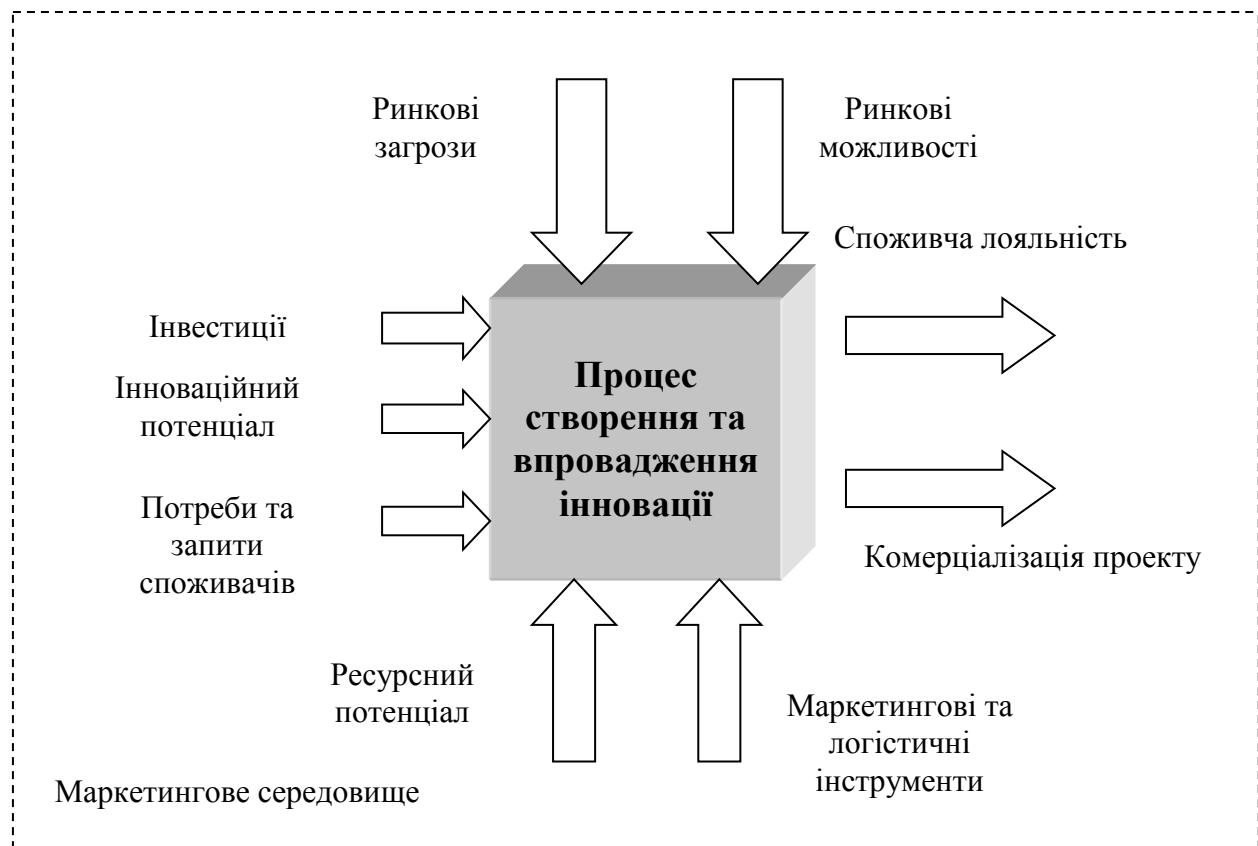


Рис. 2 – Схематичне відображення процесу інноваційного розвитку підприємства

Подана схема відображає залежність інноваційного розвитку від врахування таких важливих складових, як інноваційний потенціал та інвестиції, оптимальний ресурсний баланс, оптимізація маркетингових та логістичних інструментів. Саме за таких обставин сьогодні можливо досягти підприємству інноваційної активності та в подальшому інноваційного розвитку.

При цьому слід зосередити свою увагу на тому, що для досягнення інноваційного розвитку підприємству потрібно створити систему споживчої лояльності, що дасть змогу підвищити можливість отримання комерціалізації, тобто отримати економічний ефект.

Інноваційний розвиток дає підприємству можливість обрати оптимальний варіант подальшого позиціонування на ринку та забезпечення своєї конкурентоспроможності. Але сьогодні все це не можливо без маркетингово-логістичного інструментарію, що у подальшому дасть можливість оптимізації маркетингової та логістичної діяльності.

Сама по собі логістична діяльність підприємства – це організована послідовність дій, яка складається із взаємопов'язаних у єдиному процесі управління матеріальними і супутніми їм потоками, сукупність яких об'єднані внутрішніми цілями організації бізнесу та зовнішніми цілями.

А. Г. Кальченко вважає, що «логістична система – це організаційно-господарський механізм управління матеріальними та інформаційними потоками. Вона включає матеріальні засоби, що забезпечують рух товарів по логістичному ланцюгу (склади, вантажно-розвантажувальні механізми, транспортні засоби), виробничі запаси та засоби управління усіма ланками ланцюга. Логістична система є адаптивною системою зі зворотним зв'язком, яка виконує певні логістичні функції та операції» [2].

Р. Р. Ларіна вважає, що «логістична система (ЛС) – це адаптивна система зі зворотним зв'язком, яка виконує ті чи інші логістичні функції (операції), складається із підсистем і має розвинуті внутрішньосистемні зв'язки та зв'язки із зовнішнім середовищем. В якості ЛС можна розглядати промислове підприємство, територіально-виробничий комплекс, торгівельне підприємство тощо. Метою логістичної системи є забезпечення наявності необхідного товару в необхідній кількості і асортименті, заданої якості, в потрібному місці й у потрібний час, в максимально можливому ступені підготовлених до виробничого процесу або особистому споживанню при заданому рівні логістичних витрат» [3].

Якщо погоджуватись з представленими поглядами на поняття «логістична система», то можливо зазначити наступне:

логістична система включає в себе усі види зв'язків підприємства (зовнішні та внутрішні);

сприяє підвищенню якості та конкурентоспроможності товарів підприємства на ринку;

сприяє оптимізації асортиментної політики підприємства;

сприяє оптимізації матеріально-технічної бази підприємства;

оптимізує етапи логістичного ланцюга;
забезпечує оптимізацію системи постачання.

Для організації інноваційної діяльності на логістичних засадах, що здійснюють суб'єкти господарювання, слід також враховувати потоки реальних інвестицій, бо вони найбільшою мірою потребують організації і регулювання.

Отже, доцільним постає представити на рис. 3 місце інновацій та логістики у загальній структурі внутрішніх зв'язків підприємства [5].



Рис. 3 – Місце інновацій та логістики у загальній структурі внутрішніх зв'язків підприємства

Таким чином, представимо на рис. 4 схематичне зображення процесу інноваційного розвитку з урахуванням його зв'язку з маркетинговою діяльністю підприємства та його логістичною системою.

В подальшому формування логістичної системи (з урахуванням використання сучасних маркетингових інструментів) та орієнтації на стабільний інноваційний розвиток (забезпечення інноваційної активності та підтримка стабільної інноваційної діяльності) підприємство може отримати наступні результати:

узгодженість системи зв'язків на підприємстві між виробництвом та збутом;

постійне оновлення інформаційної бази підприємства;

оптимізація маркетингового інструментарію та орієнтація маркетингової діяльності підприємства на концепцію інтегрованого маркетингу;

підвищення якості інтелектуального (кадрового потенціалу підприємства);

створення організаційно-правова системи на підприємстві, як частини удосконаленої організаційної структури підприємства;

оптимізація в прийнятті маркетингових та управлінських рішень.

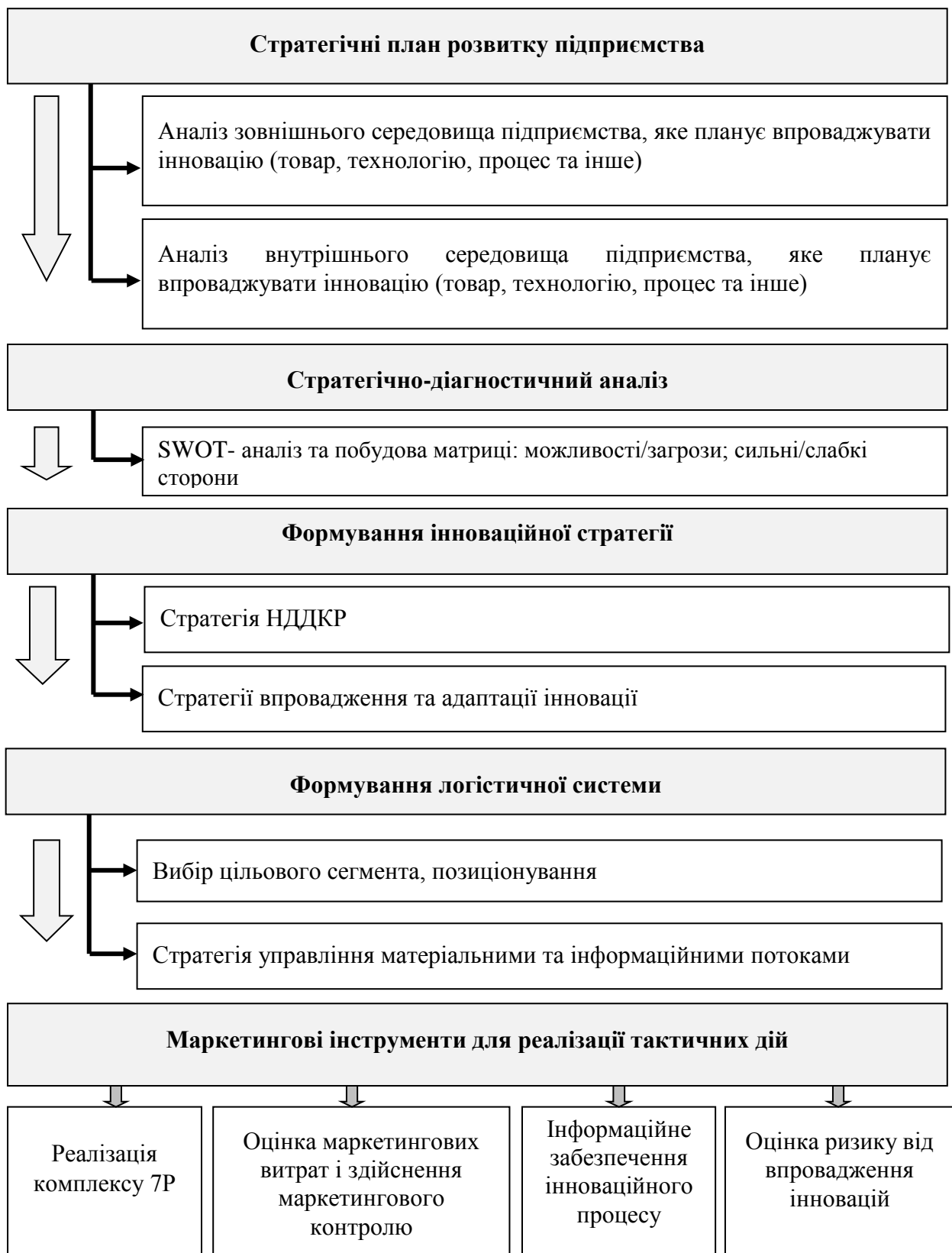


Рис. 4 – Схематичне зображення процесу інноваційного розвитку з урахуванням його зв'язку з маркетинговою діяльністю підприємства та його логістичною системою

Таким чином, для забезпечення інноваційного розвитку підприємству в сучасних умовах господарювання потрібно враховувати можливість формування логістичної системи та покращення маркетингової діяльності. Це передусім пов'язано з тим, що інноваційна активність сучасних підприємств досягається через оптимізацію зв'язків споживчих запитів та потреб, інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, використання інформаційних технологій та новітніх маркетингових інструментів.

Саме тому, в умовах трансформаційної економіки сьогодення та переорієнтації підприємств на концепцію інтегрованого маркетингу стає актуальним формування не тільки логістичної системи, а формування її симбіозу з маркетингом, тобто формування маркетингової логістичної системи для підприємств будь яких галузей. За таких умов підвищується значущість розширення торговельних відносин, актуальним стає питання підвищення якості та конкурентоспроможності товарів та послуг, що є запорукою успішного просування вітчизняних товарів на іноземних ринках і підвищення темпів розвитку внутрішнього ринку.

Список використаних джерел:

1. Законом України «Об инновационной деятельности» от 4 июля 2002 г. // ВВР Украины. – 2002. – Ст. 266.
2. Кальченко А. Г. Логістика. Навчальний посібник / А. Г. Кальченко. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/OsnlogKalchenko/3.1.htm>
3. Ларіна Р. Р. Логістика : навчальний посібник / Р. Р. Ларіна. – Д.: ВІК, 2005. – 335 с.
4. Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
5. Птащенко О. В. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства на засадах логістики / О. В. Птащенко // Науковий журнал «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції». – Херсон, ХНТУ, 2015. - №17 (6) 2015. – С. 120-122.
6. Щербак В. Г. Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства : монографія / В. Г. Щербак, Г. О. Холодний, О. В. Птащенко, О. М. Бихова. – Х. :Вид. ХНЕУ, 2013. – 252 с.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі підприємства будівельної галузі)

Серіков А. В., к.ф.-м.н., член-кореспондент АЕН України, професор кафедри менеджменту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Криворучко Г. В., аспірант кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Фінансовий успіх будь-якого підприємства багато в чому залежить від ефективності та своєчасності використання грошових ресурсів. Потрібно підкреслити, що в сучасних умовах розвитку економіки грошові кошти являються найбільш дефіцитними ресурсами. Рациональне, ефективне управління грошовими потоками будь-якого підприємства (фірми) потрібно розглядати як один з головних чинників забезпечення його фінансової стійкості в процесі функціонування та розвитку. Відомо, що будь-який збій у процесі обігу грошових коштів може призвести до зниження керованості будь-яких ресурсних потоків. При цьому виникають умови невизначеності для прийняття управлінських рішень, підвищується рівень підприємницького ризику, погіршується фінансовий стан підприємства, його платоспроможність, рентабельність, імідж та довіра покупців. Вирішення низки наведених проблем можливо за рахунок використання логістичних принципів та методів в бюджетуванні. Останні, на нашу думку, потребують всеосяжних досліджень і тому є актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Потрібно відзначити, що вже існують публікації, які пов'язані з цією проблематикою (див., наприклад, [3; 30; 32]). Але ці роботи висвітлюють лише окремі грані проблематики та не дають змогу побачити всі інші.

Викладення основних результатів дослідження. Оптимізація руху фінансових (а також матеріальних та інформаційних) потоків може забезпечуватися за рахунок використання логістичних принципів та методів, які виступають в якості системологічної бази загальної теорії управління, філософії та методології бізнесу. Цей погляд поділяє достатня кількість сучасних економістів.

В роботі [1, С.37] доведено, що саме логістика допомагає скоротити термінальні інтервали і витрати у сфері товарного, інформаційного та грошового обігу в умовах жорсткої конкуренції і адаптації до складної структури мотивацій та пріоритетів споживачів. Також в ній стверджується, що логістика містить діалектичний ряд видів діяльності, який краще за інших включає в себе управління процесами переміщення продукції і товарів, складським господарством і запасами, організацією і управління інформаційними системами, персоналом, нормативно-правове забезпечення,

чисельні питання щодо комерційної діяльності, управління фінансами і виробництвом.

Між тим потрібно пам'ятати, що основою сучасного управління є три «кити»: менеджмент, маркетинг і логістика. Тому формування та управління потоковими величинами повинні відбуватись при одночасному урахуванні всіх перелічених особливостей.

Після ретельного дослідження, суть якого було викладена в роботі [19], можливо стверджувати, що: 1) менеджмент дозволяє фахівцям провести дослідження в області управління в різних сферах діяльності і мінімізувати витрати, пов'язані з процесом управління; 2) маркетинг направлений на гармонізацію відносин, що виникають в процесі розподілу товарів і послуг від виробника до споживача; 3) логістика направлена на рішення завдань про правильне, раціональне формування потоків з обов'язковою мінімізацією супутніх транзакційних витрат. Стосовно таких економічних категорій як фінансовий менеджмент, фінансовий маркетинг та фінансової логістики, то проведені дослідження дозволили виділити основні напрямлення діяльності цих економічних категорій, а саме: 1) фінансовий менеджмент направлений на управління фінансово-господарською діяльністю підприємства; 2) фінансовий маркетинг направлений на створення нових фінансових активів і нових фінансових ринків, а також на розширення і/або утримання частки ринку, що належить підприємству; 3) призначення фінансової логістики полягає в управлінні грошовими потоками підприємства та інше.

Саме фінансова логістика як складова частина логістичної науки та практики дозволяє створити ефективну систему розподілу засобів в часі і в просторі. Схематично процес організації логістичного управління фінансовими потоками підприємства будівельної галузі можливо навести за допомогою рисунку 1. Фінансові потоки (виражені фінансовими ресурсами), що обертаються в системі підприємства і підтримують взаємини із зовнішнім середовищем, дозволяють забезпечити ефективний рух товарного потоку.

Метою управління фінансовими потоками за допомогою логістики є забезпечення фінансової рівноваги між надходженням та вибуттям фінансових потоків для забезпечення виконання виробничого завдання з використанням планування. В процесі планування руху фінансових потоків виникає необхідність в створенні такої системи, яка забезпечила отримання платежів в обумовлені строки з забезпеченням контролю. Інструментом, який може ці умови виконати, виступає бюджетування створене на принципах логістика. Науково-обґрунтована побудова системи бюджетування створеного на принципах логістики дозволяє завчасно оцінити та скласти тенденції розвитку і реалізованої стратегії.

Одним з компонентів бюджетування створеного на принципах логістики є саме бюджетування. За рахунок використання сучасних методологій і технологій бюджетування можливо підвищити ефективність управління фінансовими потоками підприємства. Завданням останнього є досягнення певних співвідношень між вхідними та вихідними грошовими потоками і між

напрямами й умовами їхнього залучення та використання, які дають змогу досягти поставленої мети в найкоротший строк при мінімальних втратах з отриманням найбільшого прибутку.

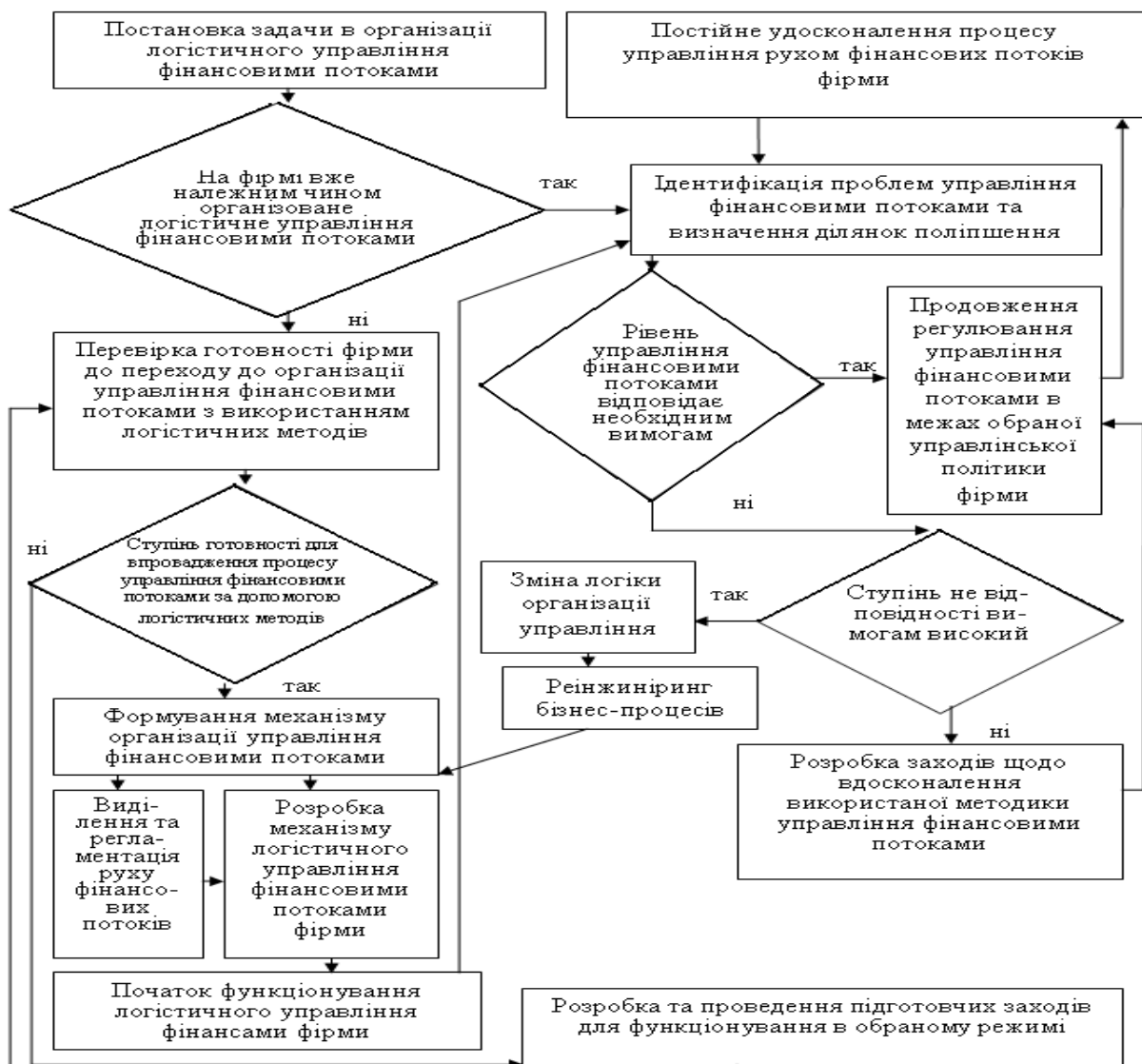


Рис. 1 – Схема організації логістичного управління фінансовими потоками підприємства будівельної галузі

Традиційною основою для бюджетування на підприємстві є управлінський облік, за допомогою якого керують системою надходжень та вибуття грошових коштів, яка повинна забезпечувати певний рівень динамізму. Урахування останньої вимоги потребує створення бюджетування на засадах логістики в її класичному розумінні як теорії та практики управління потоками будь-якого походження.

Потрібно відмітити, що на основі управління бюджетуванням на принципах логістики був запропонован інструментарій управління фінансовими потоками на підприємствах будівельної галузі, який складається з трьох управлінських елементів: «центри дохідності/центри

витрат»; стимулювання (мотивація); управлінський бухгалтерський облік. Запропоновані інструменти сприяють одержувати в режимі реального часу інформацію, що дозволяє оперативно реагувати на зміни в діяльності підприємств. Більш детально це питання було розглянуто авторами звіту у власних роботах [13; 14; 15; 16; 17; 21; 22; 26; 27; 28; 29].

Крім того, управління фінансовими потоками в процесі пошуку оптимального розподілу продукції з мінімізацією витрат на переміщення можливо при застосуванні особливостей рішення транспортної задачі, яку сприймають зазвичай як задачу про оптимальний план перевезень вантажів з пунктів відправлення в пункти споживання, з мінімальними витратами на перевезення. Але потрібно відмітити, що транспортна задача використовує в основі своїх рішень дані матеріальних потоків, а ось використання методики рішення транспортної задачі при вирішенні оптимізації фінансових потоків з мінімізацією витрат на переміщення та часу в економіці ще не розглядав жоден з економістів. Але потрібно відзначити, що з урахуванням сучасної сутності грошей, які потрібно сприймати як інформаційні фінансові потоки, то говорити потрібно про рішення інформаційної фінансової задачі. За основу при розгляді розвитку інформаційної фінансової задачі була взята розглянута в роботі [7] транспортна задача.

Алгоритм оптимізації моделі інтегральної інформаційної фінансової задачі може складатись з двох етапів.

1 етап. Визначається платником головний фактор якості, який впливає на можливість сплати за рахунками (час надходження інформаційних фінансових потоків від платника до одержувача; частота відправлення інформаційних фінансових потоків; надійність відправлення та отримання інформаційних фінансових потоків; можливість отримання інформації (фінансів) різними способами в різних формах; можливість переведення інформаційних грошових потоків різним учасникам фінансових відносин).

2 етап. З урахуванням обмежень (система обмежень відображає те, що учасник інформаційного фінансового середовища може обслуговувати свої маршрути переміщення інформаційно-фінансових потоків кількома видами (способами) доставки) та з урахуванням факторів, які впливають на якість фінансового сервісу платник визначає послідовність вибору виду сіті переводу грошових потоків та контролем за ними. Наприклад, якщо головним фактором якості переказу інформаційних грошових потоків є час надходження інформаційних потоків від відправника до споживача, то можливо використання видів вартості грошових потоків (коштів) згідно експертних оцінок в такій послідовності: власні; залучені; змішані.

З даного списку можливо використання не усіх видів платежу одночасно з причини не можливості їх використання (наприклад, достатньо власних коштів або навпаки).

Далі буде запропоновано практичний приклад застосування даної методики, яка пов'язує між собою існуючий оперативний рахунок підприємства, бюджети підприємства з плановими та фактичними показниками.

Потрібно відмітити, що саме бюджетування створене на принципах логістики допомагає створенню самоналагоджувальної системи бізнесу, яка здатна оптимізувати усі господарські процеси, своєчасно виявляти відхилення фактичних показників від планових та дозволяє розробити комплекс заходів щодо ліквідації відхилень.

Що стосується визначення логістичного бюджетування, то і в цьому питанні не існує єдиної думки серед економістів-науковців.

Наприклад Дудко В. Б. [5, С.130] пропонує наступне визначення: «логістичне бюджетування – це процес трансформації статей витрат і доходів, що відносяться до всієї економічної системи традиційного бюджету у показники, які визначають питомі величини параметрів потоку».

В роботі [32, С.127] стверджується, що логістичне бюджетування сприяє створенню самоналагоджувальної системи бізнесу, здатної оптимізувати господарські процеси, своєчасно виявляти відхилення, що виникають, і розробляти заходи щодо їхньої ліквідації... основним завданням логістичного бюджетування [32, С.123] є забезпечення найліпших умов неперервності виробничо-господарської діяльності підприємства, що дає можливість вивільнити надлишки фінансових ресурсів і спрямувати їх на подальший розвиток шляхом додаткових інвестицій. Звідси зрозуміло, що організація логістичного бюджетування передбачає вдосконалення структури системи управління, регламентування бюджетного процесу логістичної системи та автоматизацію системи бюджетування.

Потрібно відмітити, що як будь-який інструмент управління, бюджетування створене на принципах логістики має свої переваги та недоліки, усвідомлення яких безпосередньо визначає ефективність впровадження бюджетування на будь-якому підприємстві (таблиця 1 створена з використанням матеріалу [3, С.43; 2; 4; 6; 10; 31; 9; 34 та інших]).

Таблиця 1

Переваги та недоліки бюджетування створеного на принципах логістики

Переваги	Недоліки
1	2
Своєчасне та оперативне виявлення джерел логістичного ризику	Технічна складність впровадження єдиної системи бюджетування на підприємстві через створення єдиної системи документообігу
Отримувати в динамічному, оперативному та найкоротшому режимі інформацію про поточний фінансовий стан підприємства з можливим співставленням отриманих результатів з запланованими показниками	
Координує роботу підприємства (співробітників/підрозділів) по створенню єдиної системи матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, заснованої на законах логістики	
Розробляються плани оптимізації логістичних рішень	

1	2
Дає змогу оцінити внесок кожного з співробітників/підрозділів у досягнення стратегічної мети і поточних завдань підприємства	
Відбувається синхронізація цілей кожного з співробітника/відділу, які направлені на досягнення основної мети	
Дозволяє розробити заходи для покращення ефективності діяльності логістичної системи	
Допомагає визначити логістичну стратегію підприємства та провести модернізацію логістичної системи	
Дає можливість оцінити очікувані результати діяльності підприємства в операційному (поточному) та майбутньому періодах	
Дозволяє збалансувати рух грошових потоків з надходження та витрачання	

Розглядаючи сутність бюджетування створеного на принципах логістики потрібно також звернути увагу на його функціональну структуру (рис. 2).

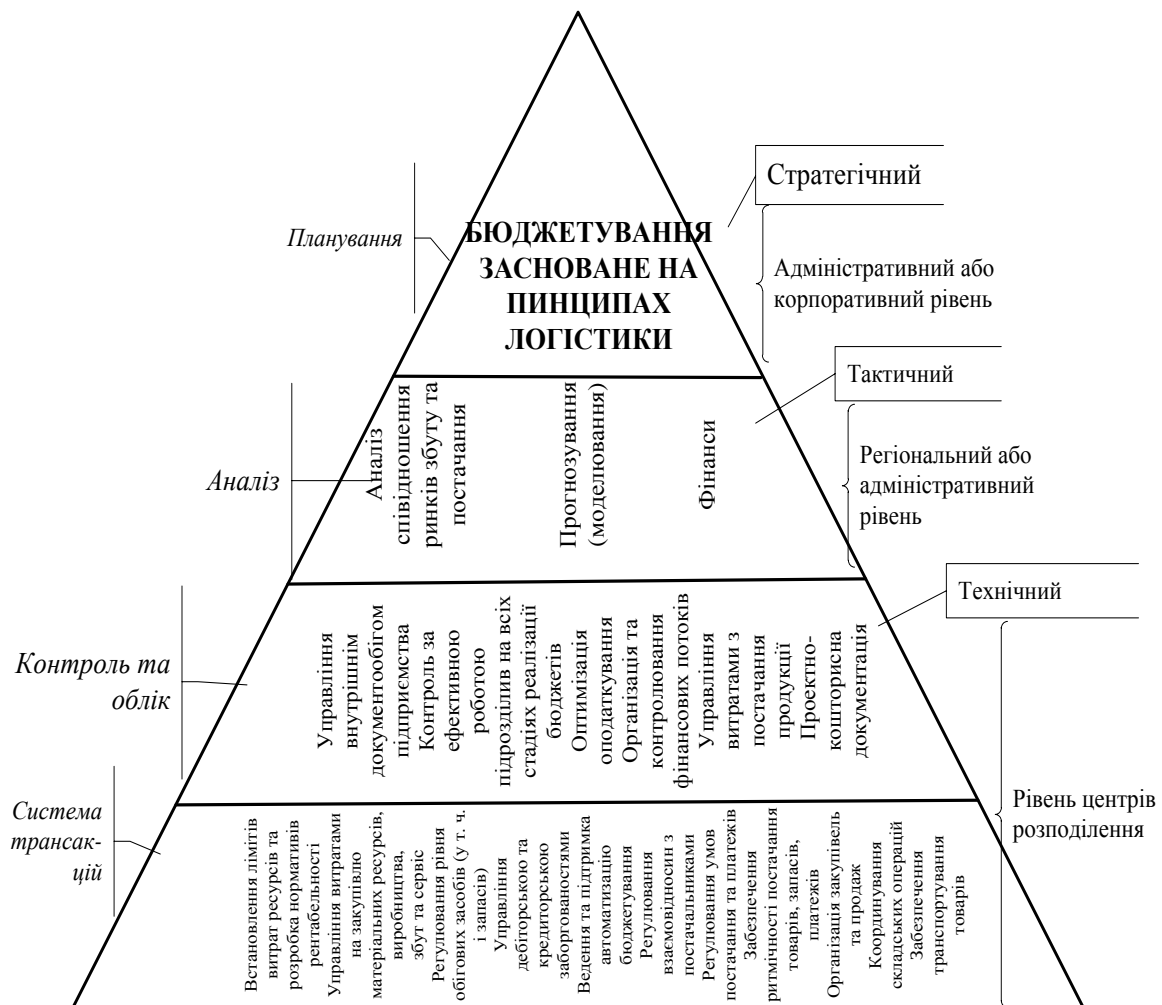


Рис. 2 – Функціональна структура бюджетування заснованого на принципах логістики (авторська розробка)

В основі функціональної структури бюджетування створеного на принципах логістики лежить система трансакцій, яка визначає взаємовідносини між підрозділами, бюджетами та фінансовою структурою.

На рівні аналізу регіональні та адміністративні управлінці використовують інформацію в тактичних цілях при аналіз можливостей співвідношення ринків (збуту та постачання), прогнозуванні (моделюванні) фінансових та операційних показників. На найвищому стратегічному рівні бюджетування створеного на принципах логістики визначає стратегію менеджменту та пов'язана зі стратегічним (або адміністративним) плануванням та забезпечує оптимально можливості для успішної виробничо-посточально-збитової діяльності по залученню необхідних фінансових коштів для досягнення максимально можливого прибутку.

Потрібно відмітити, що до основних завдань бюджетування створеного на принципах логістики, на основі використання матеріалу [30], можливо віднести наступні види завдань: створення інтегрованої системи оперативного контролю і регулювання виконання бюджетних показників; автоматизація тривіальних завдань і використання інформаційно-комп'ютерної підтримки для вирішення більш складних завдань, пов'язаних, наприклад, з оптимізацією планованих показників; маркетингові завдання; формування оптимальних фінансових потоків; планування та управління потоками. Але в сучасних економічних умовах доречно було би виділити ще кілька задач логістичного бюджетування – синхронізація цілей (повинна реалізовуватись на рівні відділів/підрозділів підприємства та на рівні всього підприємства) та персональна відповідальність співробітників/відділів підприємства (мотивує та стимулює співробітників/відділи до самостійної організації праці за допомогою пошуку альтернативних варіантів рішення отриманих виробничих завдань для досягнення стратегічних цілей з мінімальними втратами та за мінімальний проміжок часу).

Що стосується функцій бюджетування створеного на принципах логістики, то [30] пропонує об'єднати в два види: координаційні та оперативні. При цьому координаційна функція бюджетування створеного на принципах логістики спрямована на створення єдиної системи матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, заснованої на законах логістики, з метою підвищення показників бюджетної ефективності та конкурентоспроможності фірми та вона реалізується на етапі складання і узгодження бюджетів. Оперативні функції реалізуються на етапі перевірки виконання бюджетів. Потрібно звернути увагу на відмінності [30] оперативних функцій від оперативного контролю, застосовуваного на практиці. Відмінність полягає в тому, що дозволяє своєчасно встановити відхилення від бюджетних показників та прийняти низку оперативних

заходів по відновленню рівноваги, а також управляти щодо попередження, прогнозуючи можливі відхилення. Але потрібно відмітити, що з урахуванням вище наведених завдань можливо виділити ще одну функцію бюджетування створеного на принципах логістики – управлінську функцію, яка спрямована на забезпечення управлінського апарату інформацією, що використовується для планування, аналізу, власне управління та контролю за діяльністю підприємства; вона має конкретні форми та методи управлінського впливу на діяльність підприємства, які обумовлюють і визначають зміст ділових взаємовідносин.

Можливо стверджувати, що основною задачею фінансового обслуговування процесів матеріально-технічного забезпечення будь-якого підприємства та збуту продукції з урахуванням логістики є забезпечення ліквідування часового проміжку між надходженням та витрачанням грошових коштів, тобто визначення необхідності фінансових ресурсів для забезпечення безперервної роботи. Для визначення необхідності в фінансових ресурсах потрібно мати інформацію стосовно тривалості планових періодів (які зазвичай встановлюються в процесі логістичного бюджетування), а також визначення тих часові проміжки, при яких повинні бути придбані ресурси/відвантажена продукція/продані товари (надані послуги).

З урахуванням проведеного дослідження можливо стверджувати, що саме за допомогою бюджетування створеного на принципах логістики можливо створити єдину документарну систему підприємства, з відображенням не лише планових, прогнозних результатів (показників), але і результатів попередніх періодів. Крім того бюджетування створене на принципах логістики дозволяє координувати та контролювати хід виконання планів порівнюючи планові показники з даними оперативного (поточного) обліку, та основі даних оперативного обліку розраховувати прогноз розвитку підприємства.

Щоб забезпечити динамічне управління бюджетами підприємства доцільно використовувати матричний підхід та будувати бюджетні матриці за прикладом, який наведено на рисунку 3.

У такій матриці можна фіксувати значення очікуваних та фактичних відхилень всіх бюджетів підприємства та будувати (всередині поля, яке обведено товстою лінією) план їхнього коригування за алгоритмами, що відомі з лінійного програмування. Для практичної реалізації такого підходу знадобляться відповідні ІТ-технології (див., наприклад, роботу [33, С.271]).

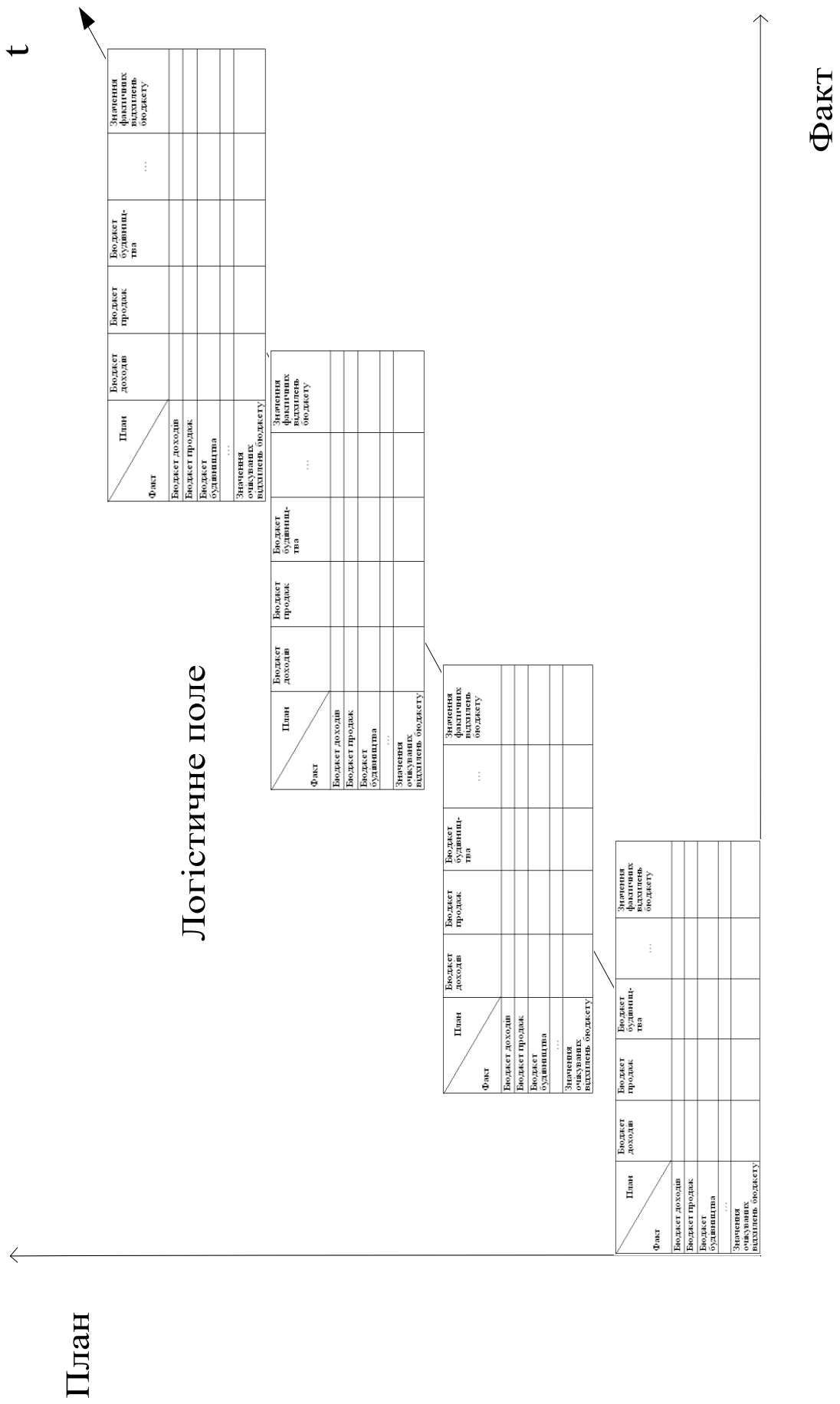


Рис. 3 – Приклад бюджетної матриці для певного часу діяльності

Далі запропоновано та розглянуто шлях розвитку рішення фінансової задачі. Для наявності розглянемо створену фінансову мережу для ПФ «Пошук». Були складені бюджети, які відображені в таблиці 2.

В процесі реалізації проекту було використано кілька видів платіжних засобів: власні та залучені, пріоритетним фактором якості, який визначає конкурентоздатність проекту переказів-сплати є час надходження інформаційних фінансових потоків від платника до одержувача.

В наведеної таблиці 2 відображені суми надходження фінансових потоків з 4 пунктів та мають наступні об'єми $a_1=50\ 000$ грн., $a_2=20\ 000$ грн., $a_3=30\ 000$ грн., $a_4=20\ 000$ грн. та $a_5=80\ 000$ грн. При цьому фінансові потоки також мають надійти до інших 5 пунктів загальна потрібність яких складає: $b_1=20\ 000$ грн., $b_2=10\ 000$ грн., $b_3=20\ 000$ грн., $b_4=10\ 000$ грн., $b_5=140\ 000$ грн.

Максимальна потужність фінансових засобів, які належать платнику складається: $P_1=130$ тис. грн. (суму, яку підприємство може зняти з власного рахунку), $P_2=150$ тис. грн. (кредитна лінія, що відкрита Приватбанком на ім'я підприємства, але в будь-який час підприємство може отримати за необхідністю кредитні гроші у розмірі до 150 тис.грн. (сума може змінюватись)). Крім того, підприємство має можливість використовувати овердрафт кредит.

Таблиця 2

Надходження та вибуття фінансових потоків на ПФ «Пошук»

Надходження грошових потоків	Сума	Створення (постачальник)	Витрати/ платежі	Сума	Одержувач блага (споживач)
Кредитний план (основний)	50 000	Приватбанк	Бюджет комерційних витрат	20 000	ТОВ Симон (реклама)
Кредитний план (овердрафт)	20 000	Приватбанк	Кредитний план	10 000	Приватбанк (нараховані та сплачені відсотки за кредитами)
Інвестиційний бюджет	30 000	ПФ «Пошук»	Податковий бюджет	20 000	Казначейство України
Змінення дебіторської заборгованості	20 000	Люботинське вагонне депо	Бюджет управлінських витрат	10 000	ПФ Красуня (відрядження, готель)
Бюджет фінансових надходжень	80 000	ПФ Райдо	Бюджет будівництва	140 000	ТОВ Турбоатом

Загальний об'єм фінансових потоків які функціонують у фінансовій логістичній системі співпадають між платником та одержувачем:

$$V_0 = \sum_{i=1}^4 a_i = \sum_{j=1}^4 b_j = 200000 \text{ грн.}$$

Це означає, що сплата за зобов'язаннями не може бути здійснення лише одним з видів коштів, якими володіє підприємство. В таблиці 3 наведені початкові данні інформаційно-фінансового процесу, яке включає потужність платника a_i , об'єм споживання b_j , коефіцієнт витрат на одиницю переведення одиниці інформаційних фінансових потоків з i -го пункту відправлення до j -го пункту призначення k -ім видом грошових коштів ($k=1$ – власні кошти, $k=2$ – залучені кошти).

Для обраного прикладу основним параметром був обрано час надходження інформаційних фінансових потоків від платника до одержувачів, раціональніше максимально заповнити виплату за рахунок власних коштів. Тобто, об'єм використаних власних коштів було визначено:

$$V_1 = \min(P_1; V_0) = \min(130; 200) = 130 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3

Двохкомпонентний логістичний опис інтегральної інформаційної фінансової задачі

Пункти призначення	В ₁ :b ₁ =20		В ₂ : b ₂ =10		В ₃ : b ₃ =20	
	Власні	Залучені	Власні	Залучені	Власні	Залучені
Витрати за операціями Отримання фінансових коштів						
A ₁ :a ₁ =50	C ₁₁₁ =1 X ₁₁₁ =0	C ₁₁₂ =5	C ₁₂₁ =7 X ₁₂₁ =0	C ₁₂₂ =6	C ₁₃₁ =4 X ₁₃₁ =0	C ₁₃₂ =3
A ₂ :a ₂ =20	C ₂₁₁ =2 X ₂₁₁ =0	C ₂₁₂ =7	C ₂₂₁ =5 X ₂₂₁ =0	C ₂₂₂ =3	C ₂₃₁ =2 X ₂₃₁ =0	C ₂₃₂ =3
A ₃ :a ₃ =30	C ₃₁₁ =7 X ₃₁₁ =0	C ₃₁₂ =6	C ₃₂₁ =3 X ₃₂₁ =0	C ₃₂₂ =5	C ₃₃₁ =1 X ₃₃₁ =0	C ₃₃₂ =6
A ₄ :a ₄ =20	C ₄₁₁ =1 X ₄₁₁ =0	C ₄₁₂ =5	C ₄₂₁ =2 X ₄₂₁ =10	C ₄₂₂ =2	C ₄₃₁ =4 X ₄₃₁ =0	C ₄₃₂ =4
A ₅ :a ₅ =80	C ₅₁₁ =2 X ₅₁₁ =20	C ₅₁₂ =1	C ₅₂₁ =5 X ₅₂₁ =0	C ₅₂₂ =8	C ₅₃₁ =2 X ₅₃₁ =20	C ₅₃₂ =7

Пункти призначення	В ₄ : b ₄ =10		В ₅ : b ₅ =140	
Витрати за операціями	Власні	Залучені	Власні	Залучені
Отримання фінансових коштів				
A ₁ :a ₁ =50	C ₁₄₁ =3 X ₁₄₁ =0	C ₁₄₂ =4	C ₁₅₁ =3 X ₁₅₁ =0	C ₁₅₂ =1
A ₂ :a ₂ =20	C ₂₄₁ =1 X ₂₄₁ =0	C ₂₄₂ =2	C ₂₅₁ =2 X ₂₅₁ =0	C ₂₅₂ =2
A ₃ :a ₃ =30	C ₃₄₁ =3 X ₃₄₁ =0	C ₃₄₂ =3	C ₃₅₁ =2 X ₃₅₁ =30	C ₃₅₂ =1
A ₄ :a ₄ =20	C ₄₄₁ =2 X ₄₄₁ =10	C ₄₄₂ =3	C ₄₅₁ =6 X ₄₅₁ =0	C ₄₅₂ =4
A ₅ :a ₅ =80	C ₅₄₁ =5 X ₅₄₁ =0	C ₅₄₂ =7	C ₅₅₁ =2 X ₅₅₁ =40	C ₅₅₂ =3

При використанні залучених коштів об'єм переведення буде визначено наступним чином:

$$V_2 = \min(P_2; V_0 - V_1) = \min(150; 70) = 70 \text{ тис. грн.}$$

Далі був визначен результат оптимізаційного плану проекту. Потрібно відмітити, що неякісний розрахунок оптимізаційного плану X_1 може вплинути на результат оптимізаційного плану X_2 (вирішить дану проблему можливо за допомогою математичного програмування). Після проведеного дослідження був визначений оптимальний план X_1 , так як відображає мінімальні витрати за пропонованим проектом:

$$\begin{aligned} X_1 - \text{opt} \Rightarrow Z_1(X_1) &= 2 * 20 + 2 * 10 + 2 * 10 + 2 * 30 + 2 * 40 \\ &= 260 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Для оптимізації плану переведень залучених коштів X_2 розглянута в таблиці 4. Таблиця 4 складається лише з даних залучених грошей.

Таблиця 4

Початкові данні для залучених коштів

Витрати за операціями	В ₁ :b ₁ =0	В ₂ : b ₂ =0	В ₃ : b ₃ =0	В ₄ : b ₄ =0	В ₅ : b ₅ =70
Доходи та об'єми потоків					
A ₁ :a ₁ =50	C ₁₁₂ =5 X ₁₁₂ =0	C ₁₂₂ =6 X ₂₁₂ =0	C ₁₃₂ =3 X ₁₃₂ =0	C ₁₄₂ =4 X ₁₄₂ =0	C ₁₅₂ =1 X ₁₅₂ =50
A ₂ :a ₂ =20	C ₂₁₂ =7 X ₂₁₂ =0	C ₂₂₂ =3 X ₂₁₂ =0	C ₂₃₂ =3 X ₂₃₂ =0	C ₂₄₂ =2 X ₂₄₂ =0	C ₂₅₂ =2 X ₂₅₂ =20

Наведені розрахунки свідчать про те, що витратні операції, які відображаються за операцією В₁, В₂, В₃, В₄ були сплачені повністю за рахунок власних коштів. А витрати, які пов'язані з В₅ сплачені частково за рахунок власних та залучених коштів.

Таблиця 5 створена на базі існуючих бюджетів та складається з даних запланованих та фактичних.

Таблиця 5

Матриця зміни бюджетів ПФ «Пошук»

Витрати		Бюджет комерційних витрат	Податковий бюджет	Кредитний план	Бюджет управлінських витрат	Бюджет будівництва	СУМА	Значення фактичних відхилень бюджету
Доходи	план	15	20	7	10	130	182	
	план	факт						
Кредитний план (основний)	57	0	0	0	0	50	50	-7
Кредитний план (овердрафт)	0	0	0	0	0	20	20	+20
Бюджет фінансових надходжень	80	0	20	10	10	40	80	0
Інвестиційний бюджет	30	0	0	0	0	30	30	0
Змінення дебіторської заборгованості	15	20	0	0	0	0	20	+5
СУМА	182	20	20	10	10	140	200	
Значення очікуваних відхилень бюджету		+5	0	+3	0	+10		+18

Використання бюджетування грошових потоків в сфері нерухомості допомагає: управлінню платоспроможністю та ліквідністю фірми; проводити оперативний аналіз бюджету продаж в розрізі кожного об'єкту, клієнта, типів квартир та інше; отримання наочної інформації стосовно структури витрат на будівельні роботи; управління взаєморозрахунками з дебіторами та кредиторами.

Висновки та перспективи дослідження. Вищенаведене дозволяє стверджувати наступне:

1. Бюджет, складений з застосуванням логістики, потрібно розглядати як основний фінансовий документ завдяки якому досягається регулювання відносин між внутрішніми та зовнішніми бізнес-одинацями на основі оптимізації всіх процесів.

2. Уся система складання та заповнення бюджетів повинна мати взаємопов'язаний характер.

3. Збалансованість повинна постійно контролюватись не тільки на етапі складання бюджетів, але і в процесі виконання проекту будівництва

4. Управління фінансовими потоками, яке спирається на бюджетування, створеного на принципах логістики (логістичне бюджетування), дозволяє раціонально скласти планові завдання стосовно фінансового забезпечення усіх поточних процесів підприємства. При цьому досить чітко визначаються об'єми можливих прибутків, прогнозуються зміни прибутку та рентабельності в залежності від об'ємів виробництва, приймаються своєчасні та ефективні рішення, які спрямовані на отримання максимального прибутку.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на напрацювання певного об'єму досвіду у практичному використанні логістичного бюджетування.

Список використаних джерел:

1. Бурсаков А. Логістика як метод управління в загальному контексті товароруху / А. Бурсаков // Торгівля і ринок України. – 2001. – № 12. – С.36-41.

2. Васильева В. В. Методические подходы к интеграции систем управленческого учета, бюджетирования и сбалансированных показателей как эффективных инструментов управления на предприятии / В.В. Васильева, О. А. Гаврилова // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2010. – № 1. – С.36-46.

3. Гусак Л. В. Бюджетування та логістика в системі управління підприємством / Л. В. Гусак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – С.41 - 43.

4. Данилов И. А. Теоретические аспекты бюджетирования как современной эффективной технологии корпоративного финансового планирования / И. А. Данилов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9 (147). – С.123-129

5. Дудко В. Б. Енергетичний аспект логістичної системи / В. Б. Дудко, О. М. Шевченко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1. Економіка і управління. – 2011. – № 1 (1). – С. 129 – 134.

6. Єрешко Ю. О. Бюджетування – інструмент оптимізації грошових потоків підприємства / Ю. О. Єрешко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – №7. – С.100-105.

7. Иванов С. В. Двухкомпонентная логистическая модель интегральной транспортной задачи / И. В. Иванов, С. И. Никитин // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2010. – № 2 – С. 66-76.

8. Кеменов А. В. Управление денежными потоками строительных организаций: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10 / А. В. Кеменов. – М., 2006. – 215 с. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-denezhnyimi-potokami-stroitelnykh-organizatsii>

9. Корягін М. В. Бюджет як економічна категорія та його значення у ринковій економіці / М. В. Корягін // Науковий вісник НЛТУ України. Збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.1. – С.226-231.

10. Кошелюк О. В. Бюджетування у процесі фінансовою діяльністю підприємства / О. В. Кошелюк, Г. І. Міокова // Збірник тез доповідей Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції “Фінансова політика: глобальні та національні пріоритети формування й реалізації”. – Кіровоград: КНТУ, 2012. – С. 96-98.

11. Криворучко А. В. О задачах финансовой логистики / А. В. Криворучко // Бизнес Информ. – 2009. – № 2 (3). – С.122-127.

12. Криворучко А. В. О классификации задач стоимостно-ориентированой финансовой логистики предприятия / А. В. Сериков, А. В. Криворучко // Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств» 29-30 жовтня 2008. – Харьков, ХПІ, 2008. – С. 28-29.

13. Криворучко А. В. Совершенствование механизма устойчивого развития строительной компании / А. В. Криворучко // Социально-экономические и экологические проблемы горной промышленности, строительства и энергетики. 9-я Международная конференция по проблемам горной промышленности, строительства и энергетики. Сборник научных трудов. – Т.2. – Минск: БНТУ, 2013.– С. 437-445.

14. Криворучко Г. В. Про необхідність створення єдиної системи документообігу на підприємстві / Г. В. Криворучко, Т. А. Миланич // Materialy VII Miedzynarodowej naukow-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami - 2011». Ekonomiczne nauki. – Volume 13. – Przemysl: Nauka i studia, 2011. – Volume 13. – С.3-11.

15. Криворучко Г. В. Інструментарій управління фінансовими потоками сучасної будівельної фірми / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко // Проблеми розвитку фінансових послуг. Матеріали Регіональної науково-практичної конференції 15-16 листопада 2012р. – Харків: ТО Ексклюзив, ХНУБА, 2012. – С.265-272.

16. Криворучко Г. В. Концептуальні засади динамічного управління фінансами малого підприємства / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 254 - 263.

17. Криворучко Г. В. Коректування статей бухгалтерського балансу для визначення дефіциту власних грошових коштів / Г. В. Криворучко // Проблеми розвитку фінансових послуг. Матеріали Регіональної науково-практичної конференції 2-3 листопада 2011р. – Частина 1. – Харків: СПД ФО Михайлов Г.Г., 2011. – С.314 - 318.

18. Криворучко Г. В. Логістико-орієнтована природа зв'язку облікової політики та фінансових потоків на підприємстві / Г. В. Криворучко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т.2, № 3. – С.26 - 29.

19. Криворучко Г. В. Менеджмент, маркетинг і логістика як єдина система управління на сучасному підприємстві / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко // Проблеми розвитку фінансових послуг в Україні. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 17-18 листопада 2010р. – Ч.1. – Харків: ХДТУБА, 2010. – С.480 - 486.

20. Криворучко Г. В. Необхідність створення інтеграційної системи управлінського обліку та бюджетування на основі логістичного бюджетування / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко // Проблеми розвитку фінансових послуг в Україні. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 19 листопада 2014р. – Частина 3. – Харків: ХНУБА, 2014. – С.20-23.

21. Криворучко Г. В. Оцінка ефективності впровадження системи бюджетування для управління прибутком будівельної компанії (фірми) / Г. В. Криворучко // Тези доповідей 69-ї науково-технічної конференції Харківського національного університету будівництва та архітектури. – Харків: ХНУБА, 2014. – С. 122.

22. Криворучко Г. В. Розрахунок та управління динамічними фінансовими потоками підприємства / Г. В. Криворучко, Т. А. Миланич // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 262, Т. 7. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С.1859 – 1873.

23. Криворучко Г. В. Сутність грошей: нетрадиційний погляд / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9 (87). – С.184-190.

24. Криворучко Г. В. Логістико-орієнтований підхід до формування динамічних показників на базі бухгалтерської документації / Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики: Колективна монографія / Т.А. Миланич, Г. В. Криворучко. – Харків: «АдВА»[®] Михайлов Г.Г., 2011. – С.50-67.

25. Криворучко Г. В. Сучасний погляд на гроші / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко // Проблеми розвитку ринку фінансових послуг в Україні. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 15-16 листопада 2007р. – Ч.1. – Харків: ХДТУБА, 2007. – С.30-32.

26. Криворучко Г. В. Сучасні інструменти управління фінансовими потоками будівельних фірм / Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики: Колективна монографія / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко. – Харків: ТОВ Ексклюзив, 2012/ХНУБА, 2013. – С.87-106.

27. Криворучко Г. В. Удосконалення механізму управління стійким розвитком будівельної компанії / Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики: Колективна монографія / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко. – Харків: ТОВ «Видавництво «Лідер», 2014 / ХНУБА, 2014. – С.113-129.

28. Криворучко Г. В. Формування динамічних показників на базі бухгалтерської документації / Г. В. Криворучко // Проблеми розвитку

фінансових послуг в Україні. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 17-18 листопада. – Харків: АвДА СПДФО Михайлов Г.Г., 2009. – С.606-612.

29. Криворучко Г. В. Управління грошовими потоками підприємства за допомогою бюджетування, побудованого на засадах логістики / А. В. Серіков, Г. В. Криворучко // Бъдещите изследования. Матеріали за 9-а международна научна практична конференция 17-25 февруари 2013г. – Т. 7. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. – С.46-50.

30. Марусина Е. И. Обоснование концепции логистического бюджетирования. Научно-техническая конференция МГТУ / Е. И. Марусина [Електроний ресурс]. – Режим доступа: http://www.mstu.edu.ru/science/conferences/11ntk/materials/section9/section9_10.html.

31. Меренкова Л. О. Критичний аналіз системи методів бюджетного і фінансового планування на підприємстві / Л. О. Меренкова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С.106-110.

32. Мішин А. Методи бюджетування в системі управління фінансово-логістичними потоками підприємства / А. Мішин // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 121-127.

33. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. Савчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 432 с.

34. Шибилева О. В. Бюджетирование затрат в управленческом учете как условие организации процесса потребления ресурсов / О. В. Шибилева // Вестник СамГУ. – 2011. – №1/1 (82). – С.195 – 199.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Смольнякова Н. М., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Волосов А. М., ст. викладач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Першочерговим завданням суб'єктів господарювання на сучасному етапі економічного розвитку є забезпечення їх тривалої життєздатності, що може бути реалізовано тільки за умов створення певних конкурентних переваг, досягнення та підтримання сталих конкурентних позицій. Тобто орієнтація економічного розвитку змінюється за цільовими орієнтирами, де в якості критеріїв цілеполягання виступає не ефективність як співвідношення «витрати - результати», а конкурентоспроможність, як ступінь формування та реалізації конкурентних переваг на певному сегменті ринку [1].

Конкурентні переваги, перш за все, є результатами більш ефективного за конкурентів управління процесами та результатами господарської діяльності. Важливим об'єктом управління, як засобом забезпечення конкурентоспроможності, є грошові потоки підприємства. Це визначається тим, що грошові потоки обслуговують господарську діяльність підприємства практично за всіма її аспектами. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішою ознакою його «фінансового здоров'я», передумовою забезпечення стійкого зростання та досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності в цілому [2].

Управління грошовими потоками є органічною складовою системи управління доходами та витратами, рухом активів і капіталу, всіма аспектами організаційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Прийняття управлінських рішень в будь-якій сфері діяльності підприємства, прямо або опосередковано впливає на формування грошових потоків та кінцеві результати його господарювання. Отже, дослідження та вдосконалення різноманітних аспектів управління грошовими потоками дозволить забезпечити перехід підприємств до нової якості економічного розвитку.

Теоретичні та практичні аспекти управління грошовими потоками знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: В. В. Бочарова, І. О. Бланка, В. В. Ковальова, О. М. Сорокіної, Є. Ф. Брігхема, Дж. Ван Хорна, Е. Нікбахта, Т. Райса, Б. Коласса та інших. Однак більшість із цих робіт не мають комплексного системного погляду на цю проблему.

Розвиток систем і механізмів управління грошовими потоками потребує поглиблення теоретичних досліджень цієї категорії і, в першу чергу,

сутнісних характеристик, що її визначають.

Важливим також є розуміння сутності управління грошовими потоками.

Відповідно до зазначеного, метою наукових пошуків є дослідження сутності та характерних рис категорії «грошовий потік» та поняття «управління грошовими потоками».

В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщується до основної ланки всієї економіки – підприємству. Саме на цьому рівні створюється необхідна суспільству продукція, надаються необхідні послуги. На підприємстві зосереджені найбільш кваліфіковані кадри. Тут вирішуються питання економії ресурсів, застосування високопродуктивної техніки, технології. На підприємстві намагаються знизити до мінімуму витрати виробництва і реалізації продукції. Розробляються бізнес-плани, застосовується маркетинг, здійснюється ефективне управління. Таким чином, багатство країни напряму залежить від ефективності функціонування підприємств, що є основою прогресивного розвитку соціально-економічної системи.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних або особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної або іншої господарської діяльності [3].

Підприємство – це відкрита система, що розглядається в єдності факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Різноманітні фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, що впливають на економічний ріст і стан економіки підприємства в цілому, мають рівну спрямованість. Фактори внутрішнього середовища зв'язані з конкретною діяльністю людини. Вони цілком і цілком залежать від дії керівництва, персоналу. Господарюючий суб'єкт повинен знати фактори внутрішнього середовища, що впливають на них з метою підвищення ефективності виробництва через конкретні управлінські рішення.

Усі фактори внутрішнього середовища можуть впливати на результати діяльності суб'єкта, що хазяює, і непряме через інші фактори. Це зв'язано із системою взаємного впливу факторів. Справа в тім, що кожний з факторів впливає не тільки на результати діяльності суб'єкта, що хазяює, але і на інші фактори внутрішнього середовища.

Результати діяльності господарюючого суб'єкта у значній мірі визначаються його зовнішнім середовищем. Зовнішні фактори, що впливають на господарську діяльність, відбивають дія економічних законів. Тому необхідні знання цього середовища й уміння реагувати на її зміни і впливати на внутрішні структури господарюючих суб'єктів. Саме підприємство, як відкрита система, залежить від зовнішнього середовища. Для підприємства зовнішнє середовище виступає:

– споживачем виробленої продукції, тобто, джерелом грошових ресурсів за продані товари;

– джерелом ресурсів: природних, матеріальних, інформаційних, трудових, грошових – за що підприємство розраховується власними грошовими коштами;

– каналом відкачки грошових коштів (податки, платежі) за надані умови господарювання, інфраструктуру та інше;

– середовищем поховання відходів виробництва, за що частково підприємство розраховується грошовими коштами ;

– інформаційним середовищем, що формує: правове поле, заборони, обмеження, мотиваційний вплив, конкурентні умови та ін.

Виходячи з цього, господарюючий суб'єкт змушений пристосовуватися до цього середовища, щоб вижити та зберегти ефективність і конкурентноздатність.

Отже, взаємовідносини підприємства із зовнішнім середовищем, а також процеси, що відбуваються всередині самого підприємства, здійснюються за допомогою потоків грошових коштів.

Концепція грошових потоків була розроблена вченими економістами США в 60-70-ті роки минулого сторіччя, коли ліквідність фірми стали розглядати як об'єкт наукового дослідження. Поняття „грошові потоки” вперше з'явилося в економічній літературі цієї країни після Другої світової війни. Перші звіти про рух грошових коштів склалися і використовувалися фінансовими аналітиками, що працювали на ринку цінних паперів. Такі звіти слугували зручним інструментом для оцінки акцій підприємств і пошуку перспективних об'єктів вкладень.

В процесі дослідження аналітики звернули увагу на амортизацію, як на найважливіший елемент собівартості, що не пов'язаний із витратами реальних грошей у звітному періоді, але істотно знижує фінансовий результат. У розрахунок були прийняті наступні міркування:

– амортизація із-за невизначеності майбутнього може бути тільки прогнозована, тобто її неможливо абсолютно точно обчислити у довгостроковому періоді;

– спосіб нарахування амортизації зумовлює облікову політику і тим самим відкриває широкі можливості маніпуляції з показниками річного звіту.

Щоб зовнішній користувач зміг одержати показник не перекручений маніпуляціями зі звітністю, фінансові результати періоду й амортизацію об'єднали в грошові потоки, одержавши наступну принципову схему:

$$\text{Грошові потоки} = \text{Прибуток} + \text{Амортизація}$$

Новий показник виявився більш об'єктивним відображенням фінансового результату, ніж прибуток, що публікується у звітах, а тому дуже швидко знайшов широке застосування в економічній практиці.

Дослідження, проведені Дж. Мейсоном у 1971 р. у США показали, що цей інструмент, створений фінансовими аналітиками для власних цілей був схвалений підприємцями і привів до появи нових форм фінансової звітності. Сьогодні звіт про рух грошових коштів являє собою неодмінний атрибут річної звітності. Створена і відпрацьована методика розрахунку, аналізу і

прогнозування грошових потоків підприємства, а термін cash flow одержав міжнародне поширення. [84]

У науковій і учбово-практичній літературі з фінансового менеджменту, управління і економічного аналізу, останнім часом чимало уваги приділяється питанням грошових потоків. Серед авторів переведених робіт, проблеми визначення, оцінки й аналізу грошових потоків підприємства розглядають Л. А. Бернстайн, Є. Ф. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, Ж. Рішар, Б. Коласс та ін. [5, 7, 9, 10, 11] В останнє десятиліття дані проблеми знаходять висвітлення в роботах вітчизняних економістів: І. Т. Балабанова, В. В. Бочарова, І. А. Бланка, В. В. Ковальова, О. М. Сорокіної та інших авторів. [2, 4, 6, 12, 13]

Однак загально визнаного їх визначення дотепер не сформульовано. Більш того, на сторінках видань відсутня єдина термінологія. Наприклад, поряд з відповідними економічної сутності грошових потоків словосполученнями "грошові потоки", "грошовий потік" чи "рух грошових коштів" для позначення грошових потоків підприємства використовуються більш широке поняття "фінансові потоки", російськомовне написання англійського варіанта "кэш фло" чи "каш флоу" і навіть така тавтологія, як "рух грошових потоків" чи "рух потоків грошових коштів". Це ускладнює сприйняття питань, що викладаються, а іноді приводить і до зниження практичної значимості теоретичних розробок.

Необхідно враховувати, що існують різні види потоків.

Товарно-грошові потоки являють собою розподілену в просторі і часі масу товарів і коштів, яка розглядається при операціях купівлі-продажу і подібних з ними. Таким чином, ці потоки мають відношення до сфери розрахунків.

В якості потоків грошових коштів звичайно розглядають надходження грошової виручки від реалізації, розподіленої в часі і по каналах.

Фінансові потоки являють собою потоки коштів, що циркулюють між підприємством і бюджетом, а також позабюджетними фондами, тобто в перерозподільній сфері [14].

Таким чином, розглянуті терміни не тотожні поняттю грошового потоку.

Через можливість неоднозначного перекладу терміна cash flow серед економістів склалося неоднозначне тлумачення поняття грошового потоку.

Так, Е. Нікбахт та А. Гроппеллі наводять спрощене визначення грошового потоку як „міри ліквідності компанії”, що складається з „чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування”. Наведене тлумачення грошового потоку, з одного боку, розкриває його сутність, з іншого – основні його складові [15].

Т. Райс визначає грошовий потік як всі грошові надходження і виплати, пов'язані не тільки з веденням операцій по основній діяльності. [16]

Дещо іншу позицію займає Є. Ф. Брігхем. Він визначає грошовий потік, як фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого періоду [7].

Дж. К. Ван Хорн підкреслює, що поняття грошових коштів та грошових потоків можна трактувати по-різному в залежності від завдань аналізу. Як правило, грошові кошти і грошові потоки розглядають як готівку або робочий оборотний капітал, тобто у вузькому або широкому тлумаченні цього поняття [9].

Б. Коласс ототожнює грошові потоки з грошовими коштами, що залишаються на підприємстві як різниця між їх надходженням і виплатами [11].

Хан Д. говорить про те, що грошовий потік являє собою залишок коштів, які знаходяться в необмеженому розпорядженні підприємства для цілей фінансування. В цій якості грошовий потік є для керівництва підприємства перш за все масштабом виміру можливостей внутрішнього фінансування. Він істотно впливає на планування інших платежів, інвестицій та зовнішнього фінансування. Для зовнішніх по відношенню до підприємства аналітиків цей потік переважно масштаб виміру доходності підприємства [14].

І. Т. Балабанов відмічає у своїй праці, що „кеш фло” – означає грошовий потік, потік грошової готівки або просто грошову готівку. Автор вважає, що „cash flow можна розглядати як назву процесу потоку грошей і як показник грошової готівки. Тому він розглядає cash flow як ”накопичення власного капіталу”, а саме накопичення власного капіталу як процес утворення готівки [4].

Бланк І. А. вважає, що грошовий потік – це сукупність розподілених по окремих інтервалах даного періоду часу надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з чинниками часу, ризику і ліквідності” [2].

Романовський М. В. визначає грошовий потік як результат руху грошових коштів підприємства за той чи інший період часу, тобто в загальному вигляді це різниця між надходженнями грошових коштів та їх виплатами за період [17].

Бочаров В. В., Кірейцев Г. Г. та Сорокіна О. М. вважають, що грошовий потік – це обсяг грошових коштів, який підприємство отримує або виплачує на протязі поточного чи планового періоду. [6, 13, 18]

А. М. Поддєрьогін дає таке визначення сутності грошових потоків: „Грошові потоки – сукупність розподілених за часом грошових надходжень і напрямків використання коштів, що мають місце в процесі фінансово-господарської діяльності”. І хоча він і говорить про використання грошових коштів, у своїй роботі він розглядає грошові потоки з боку грошових надходжень підприємства та доходу від господарської діяльності, тобто як вхідний грошовий потік [19].

Крутик А. Б. і Хайкин М. М. визначають потік грошової готівки, як суму доходів підприємства до нарахування зносу, використання природних ресурсів і інших безготівкових розрахунків. Негативний грошовий потік має місце, коли наявні виплати підприємства перевищують надходження [20].

А. А. Мазаракі досліджує грошові кошти в контексті статичного і динамічного підходу. Статичний підхід до характеристики грошей визначає їх як наявний залишок (запас) засобах, що знаходяться у розпорядженні підприємства на конкретний час. Але автор зазначає, що статичний підхід визначення грошових коштів ігнорує чинник часу, що це не дозволяє об'єктивно оцінити платоспроможність підприємства, етапи процесу управління грошовими коштами, оскільки вони є самою мобільнішою частиною активів підприємства і швидко трансформуються в інші види активів. Тому А. А. Мазаракі виділяє ще й динамічний підхід до визначення грошових коштів, де говорить про те, що в процесі кругообігу грошові кошти підприємства утворюють грошові потоки, які характеризують обсяги надходження та витрачання грошових коштів [21].

З огляду національних стандартів бухгалтерського обліку грошові потоки, це рух грошових коштів – надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [22].

Узагальнення наукових підходів до визначення сутності „грошовий потік” наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Наукові трактування поняття „грошовий потік”

Автор	Визначення	Основні характеристики
1	2	3
Нікбахт Е., Гроппеллі А. [15]	Міра ліквідності компанії, що складається з чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування	- міра ліквідності; - сума чистого доходу та амортизації.
Райс Т. [16]	Всі грошові надходження і виплати, пов'язані не тільки з веденням операцій по основній діяльності	всі надходження і виплати, пов'язані із всіма видами діяльності.
Брігхем Є. Ф. [7]	Фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого періоду	надходження і виплати.
Ван Хорн Дж. К. [9]	Робочий оборотний капітал	робочий оборотний капітал.
Коласс Б. [11], Хан Д. [14]	Грошові кошти, що залишаються на підприємстві як різниця між їх надходженням і виплатами	- залишок грошей; - різниця між надходженнями і виплатами.
Балабанов І. Т. [4]	Накопичення власного капіталу, а саме накопичення власного капіталу як процес утворення готівки.	- приріст власного капіталу; - готівка.
Бланк І. О. [2]	Сукупність розподілених по окремих інтервалах даного періоду часу надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з чинниками часу, ризику і ліквідності	- надходження і виплати грошових коштів; - пов'язані з видами діяльності; - пов'язані з часом, ризиком і ліквідністю.
Романовський М. В. [17]	Результат руху грошових коштів підприємства за той чи інший період часу	- результат руху грошових коштів; - час.

Мазара-кі А. А. [21]	Обсяги надходження та витрачання грошових коштів за певний проміжок часу.	- обсяги надходження та витрачання грошових коштів; - час.
Крутик А. Б., Хайкин М.М. [20]	Сума доходів підприємства до нарахування зносу, використання природних ресурсів і інших безготівкових розрахунків.	- сума доходів до нарахування зносу; - для використання природних ресурсів та безготівкових розрахунків
Поддєрьогін А. М. [19]	Сукупність розподілених за часом грошових надходжень і напрямків використання коштів, що мають місце в процесі фінансово-господарської діяльності	- грошові надходження та напрямки використання коштів; - утворюються в процесі фінансово-господарської діяльності
Бочаров В.В. [6], Кірейцев Г. Г. [18], Сорокіна О. М. [13]	Обсяг грошових коштів, який підприємство отримує або виплачує на протязі поточного чи планового періоду	- надходження і виплати; - час.

Таким чином, дослідивши різні трактування сутності грошових потоків підприємства, можна зробити висновок про те, що найбільш чітко у їх визначенні виділяються дві позиції.

Автори однієї з них (Коллас Б., Хан Д., Рішар Ж., Романовський М. В. та ін.) визначають грошові потоки як різницю між отриманими і виплаченими підприємством грошовими коштами за визначений період часу.

Відповідно до думки прихильників іншої позиції (Балабанов І. Т., Бланк І. А., Долан Э. Дж., Бочаров В. В. та ін.) грошові потоки являють собою рух грошових коштів (оборот), тобто їх надходження і виплати за визначений період часу.

Як відомо, в економіці є два основних способи виміру величин: на визначену дату (наявність, запас, залишок) і за визначений період (потік). При першому способі фіксується миттєвий стан, при другому – рух. Виходячи з цього можна зробити висновок, що поняття грошових потоків як різниці між отриманими і виплаченими підприємством грошовими коштами недостовірно.

Різниця визначається на конкретний момент часу, тому представлення в такому виді потоків ототожнює їх із залишком.

На нашу думку, грошові потоки підприємства являють собою сукупність розподілених за часом надходжень і виплат грошових коштів, які утворюються в процесі господарської діяльності і пов'язані перш за все із забезпеченням його платоспроможності.

В процесі кругообігу усіх засобів підприємства грошові кошти то вивільняються, то знову прямують як витрати на поповнення необоротних і оборотних активів. Зрозуміло також, що грошові кошти можуть прямувати і

на збільшення капіталу, і на погашення боргів. Наявність тієї або і іншої суми грошових коштів на ту або іншу балансову дату ще не є критерієм оцінки платоспроможності підприємства. Інша справа – зміна суми грошових коштів за певний період часу, тобто грошовий потік підприємства.

Визначимо найбільш важливі поняття, які пов'язані з управлінням грошовими потоками.

Надходження грошових коштів здійснюється за рахунок виручки від реалізації продукції (робіт, послуг); збільшення статутного капіталу за рахунок додаткової емісії акцій; одержаних кредитів і позик; зростання кредиторської заборгованості і т.д.

Виплати грошових коштів виникають внаслідок покриття (поточних операційних) витрат; інвестиційних витрат; платежів у бюджет і у позабюджетні фонди; виплат дивідендів акціонерам підприємства та ін.

Чистий грошовий потік (резерв готівки) – це різниця між усіма надходженнями і виплатами коштів. Зростання чистого грошового потоку забезпечує підвищення темпів економічного розвитку підприємства, знижує його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Найважливіші фактори максимізації чистого грошового потоку наступні:

- зниження величини змінних і постійних витрат;
- здійснення ефективного податкового планування, що сприяє зменшенню сумарних податкових виплат;
- розробка раціональної цінової політики, що забезпечує максимізацію виручки від продаж;
- використання способів прискореної амортизації основних засобів і зниження періоду амортизації нематеріальних активів.

Додатковий грошовий потік – це реальні грошові кошти, що генеруються підприємством за визначений період і розміщені їм в активи. Даний потік формують у поточній діяльності, а його джерелом є амортизаційні відрахування і чистий прибуток.

Після закінчення звітного кварталу підводяться підсумки діяльності підприємства, тобто визначають фінансовий результат за минулий період. Після сплати податку на прибуток і інші обов'язкові платежі в бюджет у пасиві балансу на кінець звітного кварталу фіксують нерозподілений прибуток як додаткове джерело покриття поточних фінансових потреб. Для оцінки фінансової стійкості і платоспроможності підприємства варто щокварталу порівнювати величину додаткового грошового потоку у формі нерозподіленого прибутку із сумою чистого грошового потоку. Отримана інформація становить інтерес для керівництва з погляду управління активами і пасивами підприємства [6].

Слід зазначити, що на практиці існує так званий парадокс прибутку. Як відомо, прибуток – це перевищення доходів над витратами. І хоча дане твердження здається безперечним, це не зовсім так. Все залежить від того, що мають на увазі під доходами і витратами, оскільки рух матеріальних і грошових ресурсів не завжди співпадає в часі. Часто складається ситуація,

коли у підприємства немає грошей, але є прибуток або є вільні кошти, але відсутній прибуток. Розходження між сумою отриманого прибутку і величиною грошових коштів виявляється в наступному:

1. Прибуток виражає чистий дохід, отриманий підприємством за визначений час (квартал), що не збігається з реальним надходженням грошових коштів.

2. Прибуток визнається після здійснення продажу (відвантаження продукції), а не після надходження коштів за поставлену продукцію (даний порядок передбачається в обліковій політиці підприємства).

3. При розрахунку прибутку витрати по звичайних видах діяльності приймають до бухгалтерського обліку в сумі, що обчислена в грошовому вираженні та дорівнює величині оплати в грошовій і іншій формі чи величині кредиторської заборгованості. Якщо оплата покриває лише частину визнаних витрат, то витрати визначають як суму оплати і кредиторської заборгованості (у частині, не покритою оплатою).

4. Грошовий потік включає рух грошових коштів, що безпосередньо не враховують при розрахунку прибутку: капітальні вкладення, податки, що сплачуються за рахунок прибутку, боргові виплати (наприклад, по довгострокових позиках).

5. Деякі види нарахованих витрат і резервів (амортизаційні відрахування, резерви майбутніх витрат) збільшують витрати виробництва, але не викликають відтоку грошових коштів.

6. Фінансові операції (наприклад, одержання і погашення кредитів і позик, цільове фінансування) також не знаходять відображення в прибутку, але викликають надходження і виплати грошових коштів.

7. Прибуток виражає приріст авансованої вартості за період, що характеризує ефект від управління підприємством в абсолютному вираженні. Однак наявність прибутку не означає присутності у підприємства вільних грошових коштів, які можна витратити.

8. При розрахунку прибутку не всі витрати включають у витрати виробництва, що враховуються при його визначенні за період (наприклад, витрати майбутніх періодів) (табл. 2.).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика прибутку та чистого грошового потоку

Характеристика	Прибуток	Чистий грошовий потік
1	2	3
Термін розрахунку	За період	На дату
Момент нарахування (обліку)	Після здійснення продажу	Після надходження і виплати коштів
Сплата витрат за звичайними видами діяльності	Визнані витрати	Сплачена сума і кредиторська заборгованість
Рух грошових коштів, що безпосередньо не впливає на прибуток	Не враховується	Враховується

1	2	3
Вплив амортизаційних відрахувань і резервів майбутніх платежів на показник	Зменшення	Збільшення
Проведені фінансові операції	Не знаходять відображення	Викликають надходження і виплати грошових коштів
Значення показника	Виражає приріст авансованої вартості	Наявність вільних грошових коштів, які можна витратити
Врахування витрат, не відображених у витратах виробництва	Не включають	Включають

Отже, показник прибутку не завжди відбиває реальне фінансове становище підприємства, тобто його платоспроможність і ліквідність балансу. Теоретично величина прибутку і результат руху грошових коштів (чистий грошовий потік) можуть збігатися в тому випадку, якщо облікова політика підприємства припускає використання тільки касового принципу (операції реєструють тільки після фактичних виплат або після надходження коштів). Однак на практиці (особливо з метою оподаткування прибутку) доходи і витрати враховують по методу нарахування.

Через те, що прибутковість є одним з головних (проте не єдиним) бажаних результатів функціонування будь-якого господарського суб'єкту та визначальної ролі саме грошових потоків в його досягненні, потрібно ретельніше дослідити теоретичні аспекти процесу управління ними.

Економічне становище окремого підприємства та стан економіки в цілому визначають в кінцевому рахунку три основні фактори: рівень техніки і технології; якість персоналу та мотивація до праці, організація та управління виробництвом. Останній фактор є системоутворюючою умовою виробництва і впливає на два останні. Управління як особлива сфера діяльності притаманна економіці завжди, проте ринок перетворює цю сферу в центральну для підприємства. Особливе місце управління в ринковій економіці зумовлене тим, що саме воно повинно забезпечувати зв'язаність, інтеграцію економічних процесів на підприємстві. Управління підприємством пов'язує воедино їх внутрішні ресурси і зовнішнє середовище, підсилює адаптивність і конкурентоздатність бізнесу.

Загальновідомо, що управління є процесом сполучення ресурсів для досягнення поставленої мети.

Управління – це свідомий вплив людини на різні об'єкти і процеси, що протікають на підприємстві, на пов'язаних із ними людей, що здійснюється з метою додати процесам визначену спрямованість і одержати бажані результати.

Призначення управління зводиться до формування ефективної організації, що змінюється так, щоб її діяльність узгоджувалась з задачами та обставинами зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування

підприємства.

Ціль управління – бажаний, можливий і необхідний стан системи, що повинен бути досягнутий.

Те, на що спрямована управлінська діяльність, є об'єктом управління. Об'єкт управління має просторові та часові параметри (розміри, місцезнаходження, його природні зміни в процесі існування). Об'єктами управління може виступати підприємство в цілому як система, так і окремі його елементи.

Суб'єктами управління є персоніфікатор управлінської діяльності, тобто окрема людина або об'єднання людей [23].

В умовах ринку та розвитку конкуренції посилення позицій підприємства істотно залежить від організації та якості управління. Тому раціональна організація й вдосконалення системи управління мають бути спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку фінансового управління. Це питання є особливо актуальним сьогодні, коли відбуваються докорінні зміни в області фінансових відносин і апарат управління фінансам перетворюється на важливу складову управління діяльністю господарюючого суб'єкта. Управління грошовими потоками представляється одним із суттєвих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, що тісно пов'язане з іншими системами управління підприємства. Управління грошовими потоками органічно входить в систему управління витратами і доходами, управління рухом активів і капіталу, управління всіма аспектами операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

Сутність управління грошовими потоками є дещо дискусійним поняттям у науковому середовищі.

Так, А. А. Мазаракі, розглядає управління грошовими потоками у розрізі управління грошовими коштами. Він говорить про те, що об'єктом управлінських зусиль є, з одного боку, грошові потоки підприємства, з іншого – залишки грошових коштів. Визначені об'єкти управління тісно пов'язані між собою, оскільки характеризують, відповідно динамічне та статичне розуміння грошових коштів підприємства [21].

Основним завданням управління грошовими потоками, на думку А. А. Мазаракі, є забезпечення стабільної платоспроможності підприємства, як в теперішній час, так і на перспективу.

Реалізація цього завдання передбачає створення умов для стабільності грошових потоків, ритмічності, синхронності, забезпечення достатності формування та обґрунтування витрачання грошових коштів, формування необхідного розміру запасів грошових коштів для захисту від ризику неплатоспроможності в зв'язку неочікуваним коливанням надходжень та витрат коштів.

Бочаров В. В. основною метою управління грошовими потоками вважає забезпечення фінансової стійкості підприємства в процесі його господарської

діяльності шляхом зв'язку надходжень та витрат грошових коштів та їх синхронізації у часі і просторі.

З позиції забезпечення безперебійної роботи підприємства, його фінансової рівноваги і розвитку управління грошовими потоками спрямоване на вирішення наступних задач[6]: синхронізацію надходжень та виплат грошових коштів у часі та просторі; оптимізацію розміру коштів на рахунках; нормалізацію залишку грошових коштів; оптимізацію рівня самофінансування підприємства; оперативний контроль за надходженнями та виплатами грошових коштів в рамках бюджету руху грошових коштів

Г. Г. Кірейцев зазначає, що управління грошовими потоками передбачає комплексні заходи, тому що готівкові кошти, з одного боку, є складовою оборотних активів, з іншого – їх обсяги, шляхи надходження та вибуття залежать, в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету тощо. Зміст управління грошовими потоками залежить від оптимізації фінансових потоків і структури капіталу підприємства. Грошові потоки повинні бути узгоджені між собою таким чином, щоб зберегти ліквідність (фінансову рівновагу) і при цьому уникнути надлишкової (нерентабельної) ліквідності. Тільки за такої умови процес виробництва може відбуватися без перешкод.

Критеріями управління грошовими потоками є ліквідність і доходність. В такому випадку є очевидним прояв класичного конфлікту між ліквідністю і доходністю: велика доходність будь-якої форми вкладення грошових коштів завжди оплачується зниженням ліквідності, а збільшення шансів на прибуток означає зростання ризику втрати капіталу. Але при загрозі неплатоспроможності на перше місце виходить критерій ліквідності [18].

Першочерговим завданням управління грошовими потоками підприємства на думку Романовського М. В. є підтримання його ліквідності. Всі стратегічні і оперативні рішення необхідно перевірити чи сприяє їх дія підтриманню ліквідності або порушують її.

Разом із тим омертвіння фінансових ресурсів, що іммобілізуються у грошових коштах, веде до втрат, умовних в деякій мірі. Їх можна оцінити розміром втраченої вигоди від участі у будь-якому інвестиційному проекті. Тому при розподілі коштів слід шукати баланс між двома взаємовиключними цілями – підтриманням ліквідності підприємства та забезпеченням рентабельності його діяльності. Отже, необхідно управляти грошовими потоками так, щоб рентабельність підприємства була максимальною, а ліквідність не досягала занадто великою ціною [14].

І. А. Бланк вважає, що управління грошовими потоками є системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства і організацією їх обороту [2].

Огляд економічної літератури показав, що питання управління грошовими потоками висвітлюється авторами з різних позицій. Одні вважають, що ця складова управління підприємством пов'язана із

забезпеченням його платоспроможності, інші – ліквідності, треті – фінансової стійкості. Для визначення справедливості тієї чи іншої позиції розглянемо сутність цих економічних категорій.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності і платоспроможності.

Говорячи про ліквідність підприємства, мають на увазі наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, хоча б і з порушенням термінів погашення, передбачених контрактами. Основною ознакою ліквідності, отже, служить перевищення у вартісній оцінці оборотних активів над короткостроковими пасивами [24].

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю вчасно і повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми і зовнішніми партнерами, а також перед державою. Вона безпосередньо впливає на форми й умови здійснення комерційних справ, у тому числі на можливість одержання кредитів і позик.

Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів і їх еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що вимагає негайного погашення. Таким чином, основними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі грошових коштів на розрахунковому рахунку і відсутність простроченої кредиторської заборгованості [24].

Очевидно, що поняття платоспроможності і ліквідності не тотожні один одному. Так, коефіцієнти ліквідності можуть характеризувати фінансове положення як задовільне, однак власне кажучи, ця оцінка може бути помилковою, якщо в оборотних активах значна питома вага приходить на неліквіди і прострочену дебіторську заборгованість.

Фінансова стійкість господарюючого суб'єкта – це такий стан його грошових ресурсів, що забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних коштів при збереженні його платоспроможності при мінімальному рівні підприємницького ризику [8]. Отже, по суті, фінансова стійкість характеризує платоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі. Таким чином, на нашу думку управління грошовими потоками безпосередньо пов'язане із забезпеченням платоспроможності підприємства.

Ми вважаємо, що управління грошовими потоками повинно розглядатися як комплексна функціональна управляюча система, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок в загальну результативність господарської діяльності підприємства та досягнення певного рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Чорна М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / М. В. Чорна; Харк. держ. ун-т харч. та

торгівлі. – Х.: ХДУХТ, 2010.

2. Бланк И. А. Управление денежными потоками. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2002.

3. Господарський кодекс України. – Х.: Одиссей, 2004.

4. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000.

5. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2001.

6. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование. – СПб.: Питер, 2003.

7. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. - К. : Молодь, 1997.

8. Бочаров В. В. Финансовый анализ. – СПб. : Питер, 2003.

9. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами : пер. с англ. - М.: Финансы и статистика. 2003.

10. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности : пер. с фр. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

11. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: проблемы концепции и методы: пер. с фр. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.

12. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001.

13. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 2002.

14. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997.

15. Нікбахт Е. Гроппелі А. Фінанси: пер. з англ. – К.: Основи, 1993.

16. Райс Т, Койли Б. Финансовые инвестиции и риск: пер. с англ. – К.: Торг.-издат. бюро ВНУ, 1995.

17. Финансы предприятий: учебник / под. ред. М. В. Романовского. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000.

18. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / за ред. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002.

19. Фінанси підприємств: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін, 3-тє вид. перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000.

20. Крутик А. Б., Хайкин М. М. Основы финансовой деятельности предприятия : учебное пособие, 2-е изд., переб. и доп. – СПб.: Бизнес-пресса, 1999.

21. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник. – К.: Хрещатик, 1999.

22. Національні положення бухгалтерського обліку. Нормативна база. – Х.: Курсор, 2003.

23. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело, 1992.

24. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

Телишевська Л. І., к.е.н., професор кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Колєдіна К. О., аспірант кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток промислових підприємств України в сучасних умовах виступає об'єктивною необхідністю та передумовою виживання в глобальному конкурентному середовищі з потенційним виходом на світові ринки. Головною умовою такого розвитку виступає активізація інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств з реалізацією ними не лише технологічних і продуктових інновацій, а й управлінських, маркетингових та організаційних. Саме такий вид інновацій сприятиме стійкому розвитку та є каталізатором до нарощення всіх складових інноваційного потенціалу, що в майбутньому забезпечить комплексний інноваційний розвиток промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспектам інноваційного розвитку промислових підприємств присвячено роботи відомих зарубіжних і вітчизняних учених, таких як: Адаменко О., Валента Ф., Водачек Л., Гумба Х., Денисенко М., Заглуміна Н., Зянько В., Єгоров П., Ілляшенко С., Касс М., Кібіткін А., Ковальчук С., Коротков Е., Лапін М., Луциків І., Павленко І., Пілявоз Т., Манаєнко І., Микитюк П., Мороз О., Морозов Ю., Самуельсон П., Рогоза М., Санто Б., Семиноженко В., Соколов Д., Стадник В., Твісс Б., Єлісеєва О., Фатхудинов Р., І. Федулова, Харів П., Хучек М., Шумпетер Й., Яковець Ю. [0-2, 4-18, 20-23, 28-35, 38, 40-43] та інші.

Метою роботи є дослідження сутності інноваційного розвитку промислового підприємства та напрямів його реалізації.

Виклад основного матеріалу. Нині технічний рівень більшості підприємств України відстає як мінімум на півстоліття від західних країн [19, С. 9-26], маючи в основному третій та четвертий технологічні уклади. У зв'язку з цим для досягнення сучасного рівня розвитку економіки необхідний технологічний прорив, а це потребує інтенсивного (миттєвого) створення, реалізації та дифузії інновацій. Трансформаційні перетворення і євроінтеграційні наміри України зумовлюють необхідність досягнення нової якості розвитку, яка б забезпечила рівноправне становище країни в системі світогосподарських зв'язків. Поставлене завдання може бути досягнуте лише за умови вибору напрямків інноваційного розвитку як на макро-, так і на мікрорівнях.

Підприємство розглядається як виробнича система, тому що їй притаманні ознаки, характерні для системи. Підрозділи підприємства (цехи,

ланки, відділи тощо) є підсистемами, що включають елементи різного ступеню складності (робітники, предмети, знаряддя праці тощо). Промислове підприємство відноситься до виробничих систем, що являють собою особливий клас систем, який включає робітників, знаряддя, предмети праці та інші елементи, необхідні для функціонування системи в процесі якого створюються промислова продукція та послуги. В промисловому виробництві створюється ієрархія систем взаємопов'язаних єднанням функціонування та розвитку підприємства. Для промислового підприємства характерні виробничо-технологічна і організаційно-економічна єдність, а також господарська самостійність. Вказана єдність означає самозабезпеченість необхідними основними і обіговими засобами для здійснення виробничої діяльності, самостійний збут продукції, що виробляється, та наявність самостійної завершеної системи звітності та бухгалтерського балансу. Основне завдання промислового підприємства – це випуск продукції: кінцевої (споживчої та інвестиційної) та проміжної з можливими відходами.

До характерних ознак функціонування підприємства як виробничої системи відносяться:

- цілеспрямованість, тобто спроможність створювати продукцію;
- поліструктурність, тобто одночасне існування на підприємстві (як системи) взаємно переплетених підсистем (цехів тощо), де майже кожен елемент системи одночасно входить в декілька підсистем і функціонує відповідно до їх вимог та цілей;
- відкритість, що проявляється у тісній взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем в матеріальному, енергетичному, інформаційному, фінансовому і інших видах обміну з зовнішнім середовищем;
- складність, яка обумовлена таким основним елементом системи, як працівниками, а також поліструктурністю, стохастичними змінами стану елементів системи і взаємодією зовнішнього середовища. Ця складність полягає в великій кількості елементів системи з багаточисленними складними і, як правила, альтернативними зв'язками, великою кількістю здійснюваних процесів.

Розглянувши характерні ознаки підприємства як виробничої системи слід відмітити, що всі його елементи функціонують з метою випуску продукції, надання послуг відповідної якості, обсягу і номенклатури та обов'язкового отримання прибутку та досягнення достатньої прибутковості виробництва. Неодмінною умовою успішного функціонування промислового підприємства в ринкових умовах господарювання є висока ефективність використання наявних ресурсів, що вимірюється спеціальною системою техніко-економічних показників. Основними з яких є обсяг реалізованої продукції в натуральному і вартісному виразі, виробнича потужність, собівартість реалізованої продукції, собівартість одиниці продукції, продуктивність праці, ціна продукції, фінансові результати, прибутковість

виробництва і підприємства та багато інших. Причому для кожної із груп використовують первинні показники.

В контексті методології системного підходу підприємство як виробнича система має вхід, вихід і зворотній зв'язок (рис. 1).

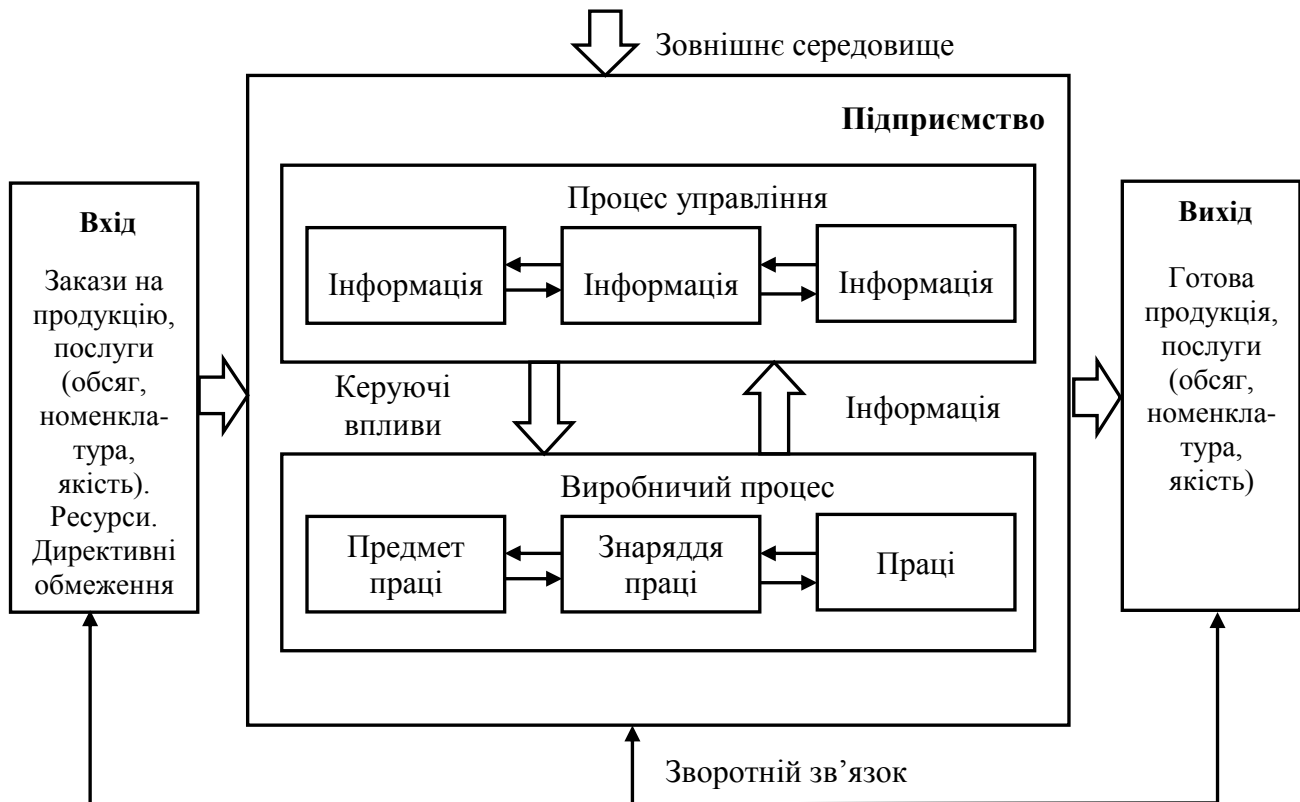


Рис. 1 – Підприємство як виробнича система

Підприємство являє собою динамічну систему, спроможну мінятися, переходить з одного якісного стану в інше, залишаючись при цьому системою завдяки певним властивостям, а саме: результативності, надійності, гнучкості, управляє мості. Нормальним станом підприємства як виробничої системи є функціонування, тобто здійснювання виробничого процесу, який змінює елементи цієї виробничої системи. Частина таких елементів (матеріали) споживаються, перетворюючись в незавершене виробництво, напівфабрикати та в кінці кінців готову продукцію, яка залишає систему. Інші елементи, наприклад, інструменти, устаткування, згодом зношуються та замінюються новими, не завжди ідентичними. Таким чином, виробничі системи знаходяться в динамічній рівновазі – системи зберігається при безперервній зміні. Ця властивість забезпечується організацією. Тому стан системи в будь-який момент часу визначається не вихідним станом, а параметрами системи. Названі властивості виробничих систем зумовлюють їх інерційність: встановлена структура системи, включаючи співвідношення елементів та їх зв'язків, підтримується до тих пір, поки вона суттєво не зміниться в результаті накопичення невеликих внутрішніх та зовнішніх змін, або в наслідку цілеспрямованого

удосконалення організаційної системи. В нинішньому стані економіки країни промислові підприємства повинні економічно зростати, розвиваючись інноваційно в обраному напрямку.

З метою системного дослідження поняття «інноваційний розвиток промислового підприємства» в першу чергу потрібно визначити змістову сутність поняття «інновації» та «розвиток».

Саме слово «інновація» своїми коренями походить від англійського «innovation», що утворено з двох слів — латинського „новація” (новизна, нововведення) і англійського префікса «in», що означає «в», «введення», тобто у перекладі з англійського «інновація» означає введення нового, відновлення.

За новим економічним словником [3], під інновацією (нововведенням) розуміють нову техніку, технологію, які є результатом досягнень науково-технічного прогресу.

В українському законодавстві [19] інноваціями названо новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

При широкому застосуванні в наукових дослідженнях терміну «інновації» дотепер мають місце значні розходження в його трактуванні [16, С.89-95].

Проведений аналіз літературних джерел щодо інноватики дозволив встановити існування наступних точок зору щодо визначення поняття «інновації» (табл. 1).

Критичний аналіз літературних джерел дає змогу зробити наступні висновки. Вчені і спеціалісти трактують поняття «інновації» по-різному, однак можна виділити чотири основні підходи до їх визначення. Так, одні автори, а саме: Ф. Валента, Л. Водачек, М. Хучек, Ю. Яковець [2,4,41,43] розглядають інновації як зміни, тобто цілеспрямовані зміни, що свідомо впроваджуються в процесі відтворення для кращого задоволення наявної або формування нової суспільної потреби. Інші науковці (Ю. Морозов, Б. Санто, Б. Твісс, В. Федоренко, [23, 29, 33, 37]) вважають, що інновація окреслюється як такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток. Прихильники третього наукового підходу, а саме: П. Самуельсон, М. Денисенко, Я. Риженко, Р. Фатхутдинов П. Харів, О. Собко, Д. Соколов, А. Титов, М. Шабанова [6, 28, 31, 40, 35] наголошують на тому, що інновації є кінцевим результатом впровадження нововведення з метою зміни досвіду управління й одержання економічного, соціального, науково-соціального, науково-технічного й іншого ефекту. А в [15, 42] інновації трактуються як системи.

Зміст визначення поняття «інновація»

Підхід	Автори та джерело	Визначення поняття «інновація»
1	2	3
Інновація як зміни	Валента Ф. [2]	Зміна в первісній структурі виробничого механізму, тобто перехід від його внутрішньої структури до нового стану: стосується продукції, технології, засобів виробництва, професійної, кваліфікаційної структури робочої сили, організації; зміни з позитивними і негативними соціально-економічними наслідками
	Водачек Л. [4]	Цільова зміна у функціонуванні підприємства як системи (кількісна, якісна, в будь-якій сфері діяльності підприємства)
	Хучек М. [41, С.67]	Інновація – це зміни в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також в соціальному житті підприємства.
	Яковець Ю. В. [43, С. 9]	Інновація - це внесення у певні види людської діяльності нових елементів (видів, способів), що підвищують її результативність
Інновація як процес	Санто Б. [29, С.83]	Інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток
	Твісса Б. [33, С. 30]	Інновація – це процес, в якому винахід або ідея набуває економічного змісту
	Федоренко В. Г. [37, С.16-17]	Інновація – це процес, спрямований на створення, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм.
	Морозов Ю. П. [23]	Під інновацією розуміється процес впровадження (у техніку, технологію, та ін.) в практику якихось нових елементів, що одержують суспільне визнання у вигляді ринкового (комерційного) успіху
Інновація як результат	Самуельсон П. Е [28]	Інновація означає виведення на ринок нового або удосконаленого товару, або впровадження нової технології виробництва, або освоєння нового ринку
	Денисенко М. П. і Риженко Я. В. [6, С.11]	Інновація – це результат впровадження новацій з метою змін в об'єкті діяльності та одержання економічного, соціального або іншого виду ефекту
	Фатхутдинов Р. А. [35]	Інновація визначається як кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни досвіду управління й одержання економічного, соціального, науково-соціального, науково-технічного й іншого ефекту
	Харів П. С. і Собко О. М. [40, С.11]	Інновація – це результат інноваційної діяльності, відображений у вигляді наукових, технічних, організаційних чи соціально-економічних новинок, який може бути отриманий на будь-якому етапі інноваційного процесу
	Соколов Д. В. , Титов А. Б. , Шабанова М. М. [31, С.32]	Під інновацією слід розуміти підсумковий результат створення й освоєння (впровадження) принципово нового або модифікованого засобу, що задовольняє конкретні суспільні потреби й має ряд ефектів.

1	2	3
Інновація як система	Шумпетер Й. [42]	Зміни з метою впровадження і використання нових видів товарів споживання, нових виробничих і транспортних засобів, ринків та форм організації в промисловості
	Лапін М. [15]	Конструювання нових способів та продуктів... У більш широкому філософському розумінні – це функція розвитку культури як сукупності життєдіяльності людини. Нововведення є цілісною, внутрішньо суперечливою та динамічною системою

Як видно з табл. 1, ще до цих пір у світовій економічній літературі немає однозначного визначення поняття “інновація”. Це пояснюється тим, що воно перебуває у постійному розвитку і доповнюється різними аспектами, які враховують особливості та вимоги певного циклу розвитку суспільства.

На авторську думку, під інновацією в промисловості можна розуміти процес змін у відповідності зі суспільними потребами, в кінцевому результаті здійснення якого забезпечується кількісний або якісний технічний, економічний, екологічний, ринковий чи соціальний ефекти та, як наслідок, удосконалення діяльності промислового підприємств як складної техніко-економічної системи.

З поняттям «інновація» невід’ємно пов’язане поняття «розвиток». Однак його трактування стосовно конкретних предметів досліджень часто носить невизначений, а то й суперечливий характер. В контексті ефективного інноваційного розвитку підприємства необхідно чітко розуміти сутність цього поняття як економічної категорії (табл. 2).

Вчені та науковці до основних характеристик поняття «розвиток» відносять: незворотність [8, 24, 25] здійснення якісних змін [17] або зміну якісного стану [14, 26]. Достатньо широке тлумачення поняття “розвиток” міститься у «Великому економічному словнику», – “...процес закономірних змін, перехід з одного стану в інший більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого.” [3, С. 962]. Ґрунтовне, абстрактне пояснення суті розвитку дається українськими філософами у «Філософському енциклопедичному словнику»: «Розвиток - незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об’єктів; один із загальних видів зв’язку [39, С. 555].

Таблиця 2

Аналіз підходів дослідників до визначення поняття «розвиток»

Джерело	Сутність поняття «розвиток»	Ключові елементи поняття
1	2	3
[24, С. 274]	Спрямовані та закономірні зміни матеріальних та нематеріальних об’єктів, які мають незворотний характер, внаслідок чого відбувається перехід від менш розвинених форм таких об’єктів до більш розвинених	Незворотні спрямовані зміни

1	2	3
[25, С. 283]	Незворотні закономірні зміни технологічного способу виробництва	Незворотні зміни
[17, С. 10]	Глибокі якісні зміни у системі суспільного виробництва, які є умовою надійного, гарантованого забезпечення високих темпів економічного зростання	Якісні зміни, Економічне зростання
[14, С. 36]	Сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнюють життєстійкість системи, її здатність чинити опір руйнівним впливам зовнішнього середовища.	Сукупність змін, нова якість
[8, С. 19]	Незворотний процес зростання різноманітності й ефективності виробництва, ускладнення форм економічного устрою внаслідок змін технологій, появи нових товарів, трансформації організаційних та інституційних форм наукової діяльності	Незворотний процес
[26, С. 49]	Спрямований процес зміни якісного стану об'єкта, який супроводжується перетворенням його внутрішніх та зовнішніх зв'язків, забезпечує єдність досягнення стійкості та адаптивності системи об'єкта відповідно до вимог зовнішнього середовища й таким чином забезпечує її життєстійкість максимально довгий період часу.	Спрямований процес, зміна якісного стану

На підставі даних табл.2 можна зробити висновок, що найбільш охоплює визначення розвитку як категорії надається в [26, С. 49]. При цьому, на нашу думку, розрізняється декілька трактувань цієї категорії - як збільшення результату, як зниження витрат, як перехід можливості в дійсність (як розуміння руху взагалі) та як виникнення нового. Пропонується вважати, що розвиток - це складне за своєю природою поняття, яке одночасно означає цілеспрямований, незворотній рух об'єкту, зміну його якісного стану, перехід між станами, а також передумову зростання.

Дослідження економічної сутності понять «інновації» та «розвиток», які тісно взаємопов'язані між собою, дозволили перейти до вивчення категорії «інноваційний розвиток підприємства».

Для розкриття сутності поняття «інноваційний розвиток підприємства» доцільно спочатку розглянути існуючі підходи до визначення інноваційного розвитку в цілому.

В економічній літературі представлено два основних підходи до розуміння терміну «інноваційний розвиток» [20, С.27-28]:

1) предметно-технологічний або орієнтований на науковий результат, при якому інноваційний розвиток розглядається як кінцевий результат наукової чи науково-технічної діяльності;

2) функціональний, при якому інноваційний розвиток пов'язується із функціями створення, впровадження, поширення нововведень, реалізації інноваційних проектів.

Нині в більшості випадків як у дослідженнях вітчизняних, так і іноземних науковців термін «інноваційний розвиток» використовується, коли йдеться про відповідний тип розвитку на макрорівні і проводяться

дослідження щодо механізму реалізації науково-технічного прогресу в процесі економічного розвитку країни, регіону, формування так званої економіки знань, пошуку нових джерел економічного зростання, побудови державної інноваційної моделі розвитку тощо. При цьому під інноваційним типом розвитку розуміють спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи, на періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних факторів у створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг, а інноваційною вважають таку модель розвитку, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг [20, С.27-28].

Поняття «інноваційний розвиток» вже тривалий час використовується і на мікрорівні. Як вважається [34, С.79] в незначна кількість тлумачення парадигми «інноваційний розвиток підприємства» не дає можливості повною мірою проаналізувати розвиток сутнісного розуміння цього поняття в науково-методологічній літературі та визначити ступінь відповідності економічного змісту окресленого концепту до сучасних умов господарювання підприємства в глобалізованому економічному просторі. Тому вчені продовжують досліджувати теоретичні засади цієї економічної категорії. Перелік існуючих підходів до тлумачення поняття «інноваційний розвиток підприємства» наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Підходи до визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства»

Автор, джерело	Визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства»
1	2
С. Ілляшенко, [10, С. 23]	Процес господарювання, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту.
П. Егоров та О. Шакура, [9, С. 16]	Процес збалансованого вдосконалювання різних сфер діяльності суб'єктів господарювання на основі впровадження науково-технічних, організаційно-комунікаційних і фінансово-економічних інновацій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, ділової активності, забезпечення фінансової стійкості, ліквідності й платоспроможності суб'єктів господарювання.
І. Федулова, [38, С.116]	Такий розвиток підприємства, де джерелом розвитку виступають інновації.

1	2
В. Стадник, М. Йохна, [32, С. 28]	Спосіб економічного зростання, оснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг.
О. Адаменко, [1, С. 8]	Діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів та засобів задоволення потреб споживачів та підвищення ефективності господарювання; розвиток, що передбачає розширення меж інноваційної діяльності та впровадження інновацій в усі сфери діяльності підприємства.
М. Касс, [11, С. 16]	Складний та довготривалий процес інноваційних перетворень на підприємстві, що включає набір цілей, заходів, які плануються, систему мотивації та способи фінансування; закономірно та послідовно здійснюваний процес конкретних заходів щодо проведення наукових досліджень і розробок, створення новацій та освоєння їх у виробництві з метою отримання нової або покращеної продукції, нової або удосконаленої технології виробництва.
С. Ковальчук, [13, С. 11]	Безперервний процес, під час якого відбувається безупинний пошук та створення нових технологій, матеріалів, інших видів ресурсів, їх подальше використання в діяльності господарюючого суб'єкта задля формування, виявлення та забезпечення максимального задоволення потреб і запитів споживачів найбільш ефективним способом та створення конкурентних переваг у мінливому зовнішньому середовищі.
М. Рогоза, [27, С.18]	Здатність підприємства динамічно розвиватися на власній основі за рахунок систематичного формування комплексу дій, направлених на розробку, впровадження, подальшу модифікацію нововведень.
О. Мороз, [22, С. 263-266]	Процес пошуку та створення нової продукції та процесів на основі використання сукупності всіх наявних засобів та можливостей підприємства, що веде до якісних змін (підвищення конкурентоспроможності, збільшення стійкості в мінливих зовнішніх умовах, формування нових ринків збуту тощо)
Х. Гумба, [5]	Не тільки основний інноваційний процес, але і розвиток системи факторів та умов, необхідних для його здійснення, тобто інноваційного потенціалу
Н. Заглуміна, [7]	Сукупність відносин, що виникають у ході цілеспрямованого підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності організації на основі інновацій
А. Кібіткін, М. Чечуріна, [12]	Розгортання інноваційного процесу впровадження нововведень (частіше за все технічного, технологічного характеру)
Т. Пілявоз [18]	Процес цілеспрямованого, послідовного руху підприємства до збалансованого інноваційного стану під впливом синергетичної дії зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначають стійкість організаційно - функціональної системи підприємства в умовах ринкової економіки, який характеризується результатом якості, досягнутим залежно від інтенсивності та швидкості інноваційних процесів на підприємстві

Аналіз наведених в табл. 3 визначень дозволяє зробити висновок, що ряд науковців розглядають інноваційний розвиток як процес [10, 9, 11, 13, 22, 12, 18], інші ж акцентують увагу на тому, що як основним джерелом інноваційного розвитку підприємства є інновації [7, 27, 32, 38]. Деякі вчені [5] наголошують на зв'язку між інноваційним розвитком підприємства та його потенціалом, а дехто з науковців фактично ставить знак рівності між розвитком та діяльністю [1]. Однак всі сходяться на думці, що інновації – це певний каталізатор, базис провадження змін.

Вважаємо найбільш обґрунтованим визначенням цього поняття наданого Т. Пілявоз [18], яке пропонуємо доповнити, що якість результату залежить не тільки від інтенсивності і швидкості інноваційних процесів, а і від їх дохідності, що дуже важливо, бо саме рівень дохідності підсумково в економічному аспекті відображає ступінь оновленості і ефективності використання та нарощування потенціалу підприємства.

З урахуванням викладеного, інноваційний розвиток промислового підприємства пропонується розуміти як процес цілеспрямованого, послідовного руху підприємства до збалансованого інноваційного стану під впливом синергетичної дії зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначають стійкість його організаційно-функціональної системи в умовах ринкової економіки, який характеризується результатом якості щодо кардинального оновлення сфер діяльності промислового підприємства і використання та нарощування його потенціалу залежно від інтенсивності, швидкості та дохідності інноваційних процесів. В його основі лежать потреби суспільства, внутрішні та зовнішні можливості підприємства та інвестиційний клімат країни.

З вище викладеного випливає, що успішність досягнення високого рівня інноваційного розвитку промислового підприємства залежить від техніко-економічної доцільності реалізації конкретних інвестиційно-інноваційних проектів, синергетичний ефект яких забезпечує його збалансований інноваційний стан. Ці проекти у сукупності визначають певний напрямок інноваційного розвитку. У мінливих умовах сьогодення вибір підприємством напрямку свого інноваційного розвитку набуває особливого значення, підвищуючи ціну економічних і соціальних наслідків проектних рішень і дій, що ухвалюються для їх реалізації. Тому менеджмент промислового підприємства повинен чітко визначати напрямок свого інноваційного розвитку та в залежності від нього розробляти інноваційну політику підприємства та оптимізувати інноваційні управлінські схеми, включаючи моніторинг, контроль, оцінку результатів, попередження негативних наслідків.

Напрямок інноваційного розвитку вважається визначений рух, що базується на впровадженні та реалізації інновацій, які спричиняють поліпшення кількісних та якісних характеристик певних сфер діяльності промислового підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для прогресивного розвитку [21, С.34-36]. Вибір напрямку інноваційного розвитку є чи не найважливішим завданням для

промислового підприємства, оскільки від правильності зробленого вибору залежить стан та перспективи його розвитку. Тому перед прийняттям управлінського рішення стосовно напрямку інноваційного розвитку підприємства доцільно розглянути їх класифікацію та фактори вибору.

Напрямки інноваційного розвитку підприємства можна класифікувати за такими ознаками, як: стратегія розвитку; масштаб розвитку; рівень аналізу розвитку; напрям функціональної діяльності; сфера застосування; маркетингова позиція. Однак, даний перелік (табл. 4) не є кінцевим, його можна доповнити та розширити.

Таблиця 4

Класифікація напрямків інноваційного розвитку промислових підприємств

Класифікаційна ознака	Напрямок інноваційного розвитку	Фактор вибору
Стратегія розвитку	1. Збалансований 2. Наступальний 3. Захищаючий 4. Абсорбуючий	В залежності від ситуації, яка склалась на ринку
Масштаб розвитку	1. Локальний 2. Глобальний	В залежності від необхідності зміни внутрішнього чи зовнішнього середовища
Рівень аналізу розвитку	1. Стратегічний 2. Оперативний	В залежності від реалізації перспективних чи оперативних цілей
Напрямок функціональної діяльності	1. Фінансово-економічний 2. Виробничо-технологічний 3. Науково-технічний 4. Екологічний 5. Соціальний 6. Маркетинговий 7. Адміністративний та ін.	В залежності від виду діяльності, яким займається підприємство та які цілі воно переслідує
Сфера застосування	1. Продуктовий 2. Технологічний 3. Ринковий 4. Організаційно-управлінський 5. Ресурсний	В залежності від очікуваного ефекту та інноваційного капіталу
Маркетингова позиція	1. Розширення меж ринку 2. Розроблення і реалізація нового товару 3. Диверсифікація виробництва і збуту	В залежності від можливостей підприємства (фінансово-економічних, виробничо-технологічних, науково-технічних тощо) та позицій підприємств-конкурентів

Як свідчать дані табл. 1, при виборі напрямку інноваційного розвитку підприємству необхідно керуватися багатьма факторами, властивими конкретним напрямком, основними з яких є: стан внутрішнього та зовнішнього середовища (ситуація, що склалась на ринку); можливості підприємства (фінансово-економічні, виробничо-технологічні, науково-технічні тощо); очікуваний ефект від реалізації інноваційних проектів (збільшення прибутку, підвищення продуктивності праці, скорочення

тривалості виробничого циклу чи більш ефективного використання наявних ресурсів тощо). Причому перераховані напрямки інноваційного розвитку можуть бути взаємозалежними складовими єдиного процесу інноваційного розвитку підприємства. Наприклад, впровадження нової вдосконаленої технології забезпечує випуск нової (підвищеної якості) продукції. Це викликає необхідність удосконалення виробничої структури (створення нового виробничого підрозділу) і, можливо, апарату управління. Поява нової (підвищеної якості) продукції дає можливість розширення ринку та викликає необхідність посилення маркетингової діяльності, в тому числі формування маркетингу інновацій. Реалізація новітньої технології, з одного боку, може бути пов'язана з пошуками і забезпеченням нових видів ресурсів, а, з іншого боку, може забезпечити підвищення ефективності наявних ресурсів. Вказане є рівнозначним можливості випуску більшої кількості продукції на одиницю основного виду ресурсу або в одиницю часу, що відповідає скороченню тривалості виробничого циклу. При такій ситуації очікуваний економічний ефект бути послідовно враховувати вплив покращення технічних параметрів, економічних і фінансових, управлінських, організаційних тощо і відобразитись на ефективності використання ресурсів, що в кінці кінців забезпечить зростання прибутку і дохідності досягнутого рівня інноваційного розвитку промислового підприємства. Останнє можливо у разі перевищення приросту прибутку і додаткового амортизаційного фонду над необхідною сумою вкладання інвестицій в інновації.

В залежності від сфери застосування та складових очікуваного ефекту підприємство обирає той чи інший напрямок інноваційного розвитку (відповідно рис. 2)

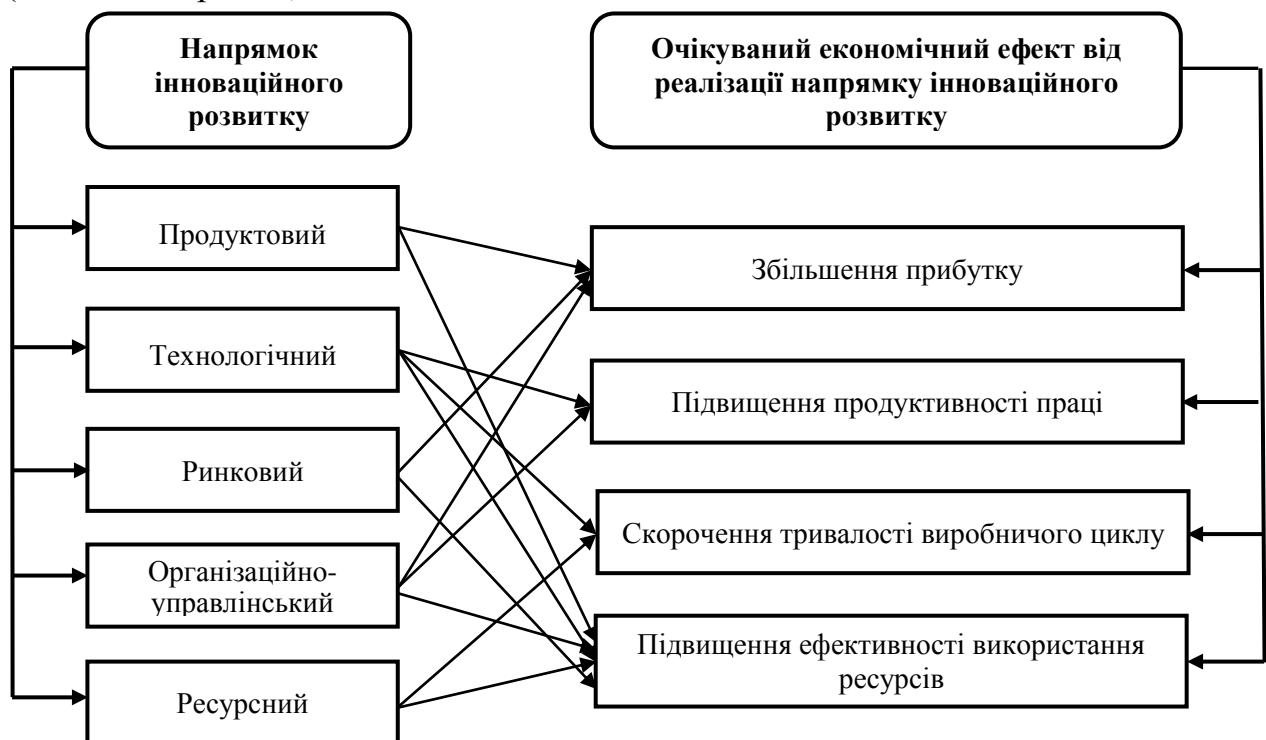


Рис. 2 – Напрямок інноваційного розвитку та елементи очікуваного ефекту від його реалізації

Аналізуючи дані рис. 2, можна зробити висновки, що основними економічними результатами від вибору того чи іншого напрямку інноваційного розвитку є збільшення прибутку, підвищення продуктивності праці, скорочення тривалості виробничого циклу чи більш ефективного використання наявних ресурсів. В залежності від поставленої мети, завдань інноваційного розвитку та очікуваної ефективності від нього підприємство обирає той чи інший шлях свого розвитку, процес формування якого наведено на рис. 3.

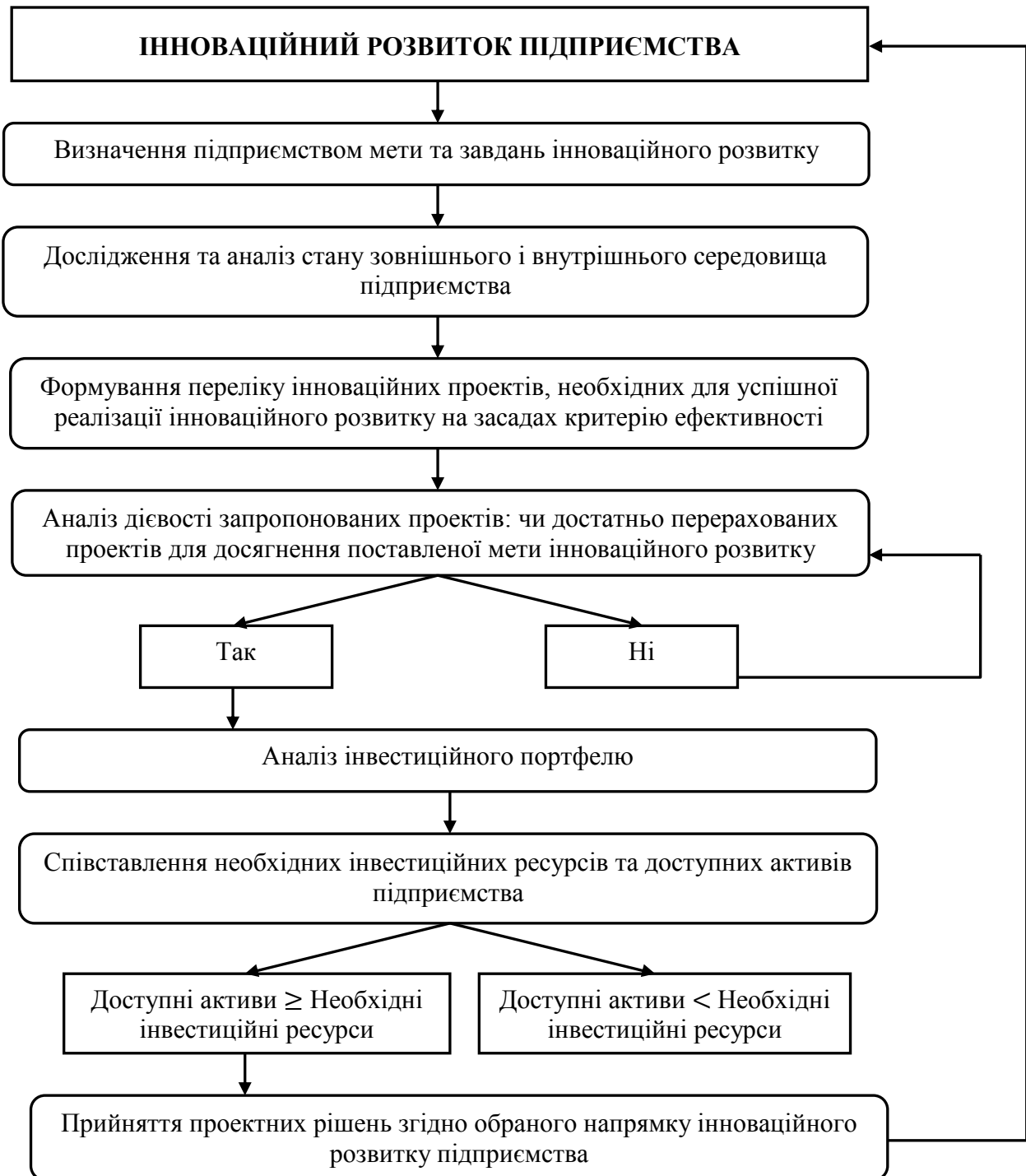


Рис. 3 – Укрупнений процес формування напрямку інноваційного розвитку промислового підприємства

Вибір напрямку інноваційного розвитку підприємства необхідно починати з постановки мети та відповідних їй задач інноваційного розвитку в рамках обраної місії підприємства. Наступним кроком є дослідження внутрішніх і зовнішніх умов господарювання промислового підприємства, аналіз яких дає уявлення про стан, існуючі проблеми та необхідні зміни в цьому напрямку. Формування переліку інноваційних проектів, необхідних для успішної реалізації інноваційного розвитку на засадах критерію ефективності є наступним кроком на шляху вибору напрямку інноваційного розвитку підприємства. Цей етап передбачає не тільки формування переліку інноваційних проектів, а і аналіз їх дієвості та достатності ресурсів для досягнення поставленої мети інноваційного розвитку. Якщо проектів та ресурсів для них достатньо, то можна переходити до аналізу інвестиційного портфеля, який передбачає виявлення доступних активів підприємства та їх співставлення з розміром необхідних інвестиційних ресурсів. Якщо дефіциту не виявлено, то наступним кроком є прийняття проектних рішень згідно обраного напрямку інноваційного розвитку підприємства. Якщо ж доступних активів підприємства недостатньо для реалізації інноваційних проектів, то у підприємства є декілька шляхів подальших дій, основні з яких – це:

- ✓ пошук підприємством альтернативних джерел фінансування обраного шляху інноваційного розвитку;
- ✓ зміна напрямку інноваційного розвитку на інший, менш витратний або більш вигідний.

Висновки. В сучасних мінливих умовах конкурентного середовища інноваційний розвиток виступає для промислових підприємств запорукою їх виживання на ринку та гарантією стійкого розвитку. Однак, вітчизняні промислові підприємства мало уваги акцентують на пошуку інноваційних напрямів діяльності, що в кінцевому результаті призводить до втрати ринків збуту, не вчасної реакції на суспільні виклики в економіці, соціальній та екологічній сферах та наростаючого відставання в науці та техніці. Така ситуація потребує радикальних змін, основою якої повинен стати технологічний прорив, що потребує інтенсивного (миттєвого) створення, реалізації та дифузії інновацій.

Вибір напрямку інноваційного розвитку промислового підприємства – це одна з найважливіших стадій ухвалення підприємством економічних та управлінських рішень, що полягає у виборі одного з альтернативних варіантів інноваційного розвитку. В залежності від поставленої мети, завдань інноваційного розвитку та очікуваної ефективності від нього підприємство обирає той чи інший шлях свого розвитку, процес формування якого слід починати з постановки мети та відповідних їй задач інноваційного розвитку, а закінчується він реалізацією обраних інноваційних проектів.

Таким чином, головною метою вибору напрямку інноваційного розвитку промислового підприємства повинно стати забезпечення переходу в максимально короткий термін підприємства на інноваційну модель розвитку, що призведе до якісно нових структурних і функціональних змін, які мають

сприяти розширенню можливостей реалізовувати конкурентоспроможну продукцію та послуги, задовольняючи постійно зростаючі потреби економіки країни та населення.

Список використаних джерел:

1. Адаменко О. А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці Національного у-ту харчових технологій. – 2010. – №35. – С. 5-10.
2. Валента Ф. Управление инновациями / Ф. Валента. – М.: Прогресс, 1985. – 137 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь ВТФ "Перун", 2003. – 1440 с.
4. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии: сок. пер. со словац. / Л. Водачек, О. Водачкова. – М.: Экономика, 1989. – 166с.
5. Гумба Х. М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли: монография /Х. М. Гумба ; МОН РФ, ФГБОУ ВПО «Моск. гос. строит. ун-т». – М. : МГСУ, 2012. – 200 с.
6. Денисенко М. П. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації в Україні / М.П. Денисенко, Я. В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 10-16
7. Заглумина Н. А. Формирование инструментария оценки уровня инновационного развития предприятия: автореф. дисс. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.05 / Н. А. Заглумина. – Н. Новгород, 2011. –26 с.
8. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку / В. В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. – 397 с.
9. Егоров П. В. Синтез механизмов управления инновационным развитием промышленности Украины: монография / Егоров П. В., Шакура О. А. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2009. – 168 с.
10. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД “Університетська книга”; К.: Видавничий дім “Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с.
11. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами: монография / М. Е. Касс. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2011. – 159 с.
12. Кибиткин А. И. Концептуальный подход к оценке инновационного развития предприятия / А. И. Кибиткин, М. Н. Чечурина // Вестник МГТУ. – 2011. – Том 14, № 2. – С. 427–434.
13. Ковальчук С. В. Маркетингові стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: автореф. дис. На здобуття наук. ступеня д.е.н.: спеціальність 08.00.04 / С. В. Ковальчук. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 39 с.
14. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Изд.-консалт. компания «ДеКА», 1998. – 301 с.

15. Лапін М. А. Дослідження механізму управління інноваційними технологіями в електронній торгівлі: дис. к.е.н.: 08.00.05 СПб., 2006. – 151 с.
16. Луциків І. Економічна суть інноваційної діяльності / І.Луциків // Галицький економічний вісник. — 2010. — №2(27).— С.89-95
17. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія / І. А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2007. – 248 с.
18. Пілявоз Т. М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки / Т. М. Пілявоз // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 185–190
19. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. № 40- IV (зі змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
20. Манаєнко І. М. Складові інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств / І. М. Манаєнко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – №12. – С. 150-161
21. Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
22. Мороз О. С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О. С. Мороз // Економіка Крима. – 2012. – № 3(40). – С. 263-266
23. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент / Ю. П. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.
24. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устинко, С. І. Юрій. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
25. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія / ред. – упоряд. С. Мочерний. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
26. Райко Д. В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація: монографія / Д. В. Райко – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 632 с.
27. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
28. Самуэльсон П. Э. Экономика. В 2-х томах. – М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ «Машиностроение», 1993. – Т.1 – 333с.
29. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. / Б. Санто – М.: Прогрес, 1990. – 296 с.
30. Семиноженко В. П. Структурна революція в економіці як категоричний імператив сучасної політики України/ В. П. Семиноженко // Інновації: проблеми науки та практики : монографія. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – С. 9-26

31. Соколов Д. В., Титов А. Б., Шабанова Н. М. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики / Д. В. Соколов, А. Б. Титов, Н. М. Шабанова. – СПб.: ГУЭФ, 1997. – С. 32.
32. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 463 с.
33. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: Сокр. пер. с англ. / Б. Твисс – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
34. Удосконалення механізму інноваційного розвитку суб'єктів національної економіки України [текст]: Колективна монографія [Гринько Т. В., Кошевий М. М. та ін.]; за наук. ред. д.е.н. проф. Єлісеєва О. К. – Київ: центр учбової літ-ри, 2013. – 250 с.
35. Фатхудинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхудинов.– СПб.: Питер пресс, 2008. – 442.
36. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В. І. Шинкарука. - К.: "Абріс", 2002. - 742с.
37. Федоренко В. Г. Інвестування: Підручник / В. Г. Федоренко - 2-е вид.перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008 - 448 с.
38. Федулова І. В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І. В. Федулова // Наук. пр. Нац. ун-ту харчових технологій. – 2010. – №36. – С. 114-118.
39. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В. І. Шинкарука. - К.: "Абріс", 2002. - 742с.
40. Харів П. С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону: [монографія] / П. С. Харів, О. М. Собко – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 184 с.
41. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии / Марек Хучек // Вестник Московского университета. Серия экономика. – 1995. – №1. – С. 62-71
42. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1992. – 231 с.
43. Яковець Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковець. – М.: Экономика, 2004. – 264 с.

НАВМИСНЕ БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ: ЮРИДИЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ

Успаленко В. І., к.т.н., професор кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Парамонова О. В., аспірант . кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Невід'ємним елементом ринкових економічних відносин є банкрутство. Конкуренція виявляє на ринку найбільш вдало господарюючих суб'єктів і очищає економічне поле України від тих, хто не відповідає цим жорстким вимогам.

Диференціація суб'єктів ринку посилюється в умовах економічних криз і невизначеності, а також діями великих сусідів (Росії) на економічну діяльність в Україні. Підприємства, які не здатні витримувати конкуренцію, перетворюються в баласт національної економіки, втягуючи в орбіту неплатоспроможності своїх економічних партнерів. Для очищення економічного середовища в ринковій системі використовується інститут банкрутства, одним із видів якого є, так зване, навмисне банкрутство.

В перші роки ринкових перетворень в Україні практикувалися такі засоби, як державна підтримка нерентабельних підприємств з метою збереження робочих місць або навмисне банкрутство з метою їх викупу за заниженими цінами. І те і інше не відповідають інтересам розвитку економіки України до стійкого розвитку на період до 2020 р., де планується досягнення балансу економічних, соціальних, економічних і політичних аспектів розвитку України як основи підвищення якості життя і конкурентоздатності на довготермінову перспективу.

В світлі поставлених завдань фінансова підтримка підприємств за рахунок засобів платників податків заради «спасіння» не представляється доцільною. Необхідні правові засоби щодо вирішення долі підприємств, які не здатні ефективно здійснювати свою діяльність на конкурентному ринку.

Для досягнення даної мети важливу роль повинна відігравати налагоджена процедура проведення банкрутства підприємств.

Висвітлення проблеми банкрутства в науковій закордонній і українській літературі і її теоретична база, особливо навмисне банкрутство, мають протилежний характер, оскільки банкрутство як економічне явище досить часто розчиняється в юридичній регламентації.

Юридичне бачення банкрутства має історичне коріння, так як воно склалося раніше, ніж були обґрунтовані відповідні економічні підходи. В той же час юридичні відношення не можуть розкривати в повному обсязі економічні процеси і явища, які здійснюються у світі та Україні сьогодні.

Банкрутство, будучи по змісту економічним явищем, відображаючи відповідний (кредитовий) економічний стан даного господарюючого

суб'єкта, в той же час має правовий аспект вирішення наслідків економічної неспроможності даного господарюючого об'єкта.

До цього часу в вітчизняній науці і практиці не відпрацьовано стійкий понятійний апарат щодо явища банкрутства, яке часто називають нездатністю або неплатоспроможністю, а інколи - збитковістю. В законодавстві України поняття економічної нездатності і банкрутства використовують як синоніми, які визначають визначену судом нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів по грошовим обов'язкам, виконати зобов'язання по виплаті обов'язкових платежів.

Світова економічна криза, яка затягнулася на досить тривалий час, боляче відбивається майже на всіх підприємствах України, особливо будівельної галузі, що приводить до неповного використання виробничих потужностей, скорочення виробництва, результатом якого ми бачимо багато об'єктів незавершеного будівництва погіршення платоспроможності і веде до їх фінансової неспроможності. Самостійний вихід з цього стану не завжди представляється можливим.

Комерційним підприємством будівельної галузі необхідний алгоритм поведінки, який дозволить їм «виправити» ситуацію при використанні законних і економічно виправданих інструментів. Для розробки таких інструментів необхідні економічні і правові знання і системні дослідження цієї проблеми в Україні, а також вивчення закордонного досвіду.

Інститут банкрутства служить відповідним стимулом ефективності роботи комерційних структур, що гарантує одночасно економічні інтереси кредиторів, а також держави як загального регулятора ринку.

Державне регулювання нездатністю є найбільш динамічною галуззю права і економіки, яка розвивається в розвинутих країнах світу, при цьому економічна політика держави є найбільш важливою в процесі вдосконалення нормативних і процесуальних актів в механізмі банкрутства.

Економічні основи банкрутства більш повно визначають зміст, принципи і мету банкрутства. Відсутність економічного розуміння банкрутства може привести до серйозних негативних явищ в економіці, порушенні балансів і інтересів держави, суспільства і комерційного підприємства.

Таким чином, банкрутство - це об'єктивне економічне явище в ринковій економіці, яке виходить із самої сутності ринкових відносин, які пов'язані з невизначеністю, внутрішньою і зовнішньою кризою, ризиками різного характеру, що веде до втрат капіталу.

Разом з тим необхідно відмітити, що в економічній літературі недостатньо висвітлені причини невідповідності юридичних осіб, не виділені чинники макро-, мікро- і мезо-рівня, які пояснюють нездатності комерційних підприємств, не визначені принципи забезпечення ефективності процесу банкрутства.

Також ринкові відношення безпосередньо пов'язані не тільки з юридичними суб'єктами, але і з фізичними особами, які мають великі

кредиторські заборгованості перед різними банками, фінансово-кредитними закладами, підприємствами, фірмами і компаніями.

Тому проблема впровадження інституту банкрутства фізичних осіб стає на сучасному етапі розвитку економіки України своєчасною, тому що все більш виникає випадків навмисного банкрутства.

На сьогодні проблема забезпечення економічної безпеки комерційних підприємств, особливо будівельної галузі, при наявності можливості навмисного банкрутства входить до числа найбільш актуальних проблем антикризового управління. Це пов'язано, по-перше, з фактичним розповсюдженням такого явища, як банкрутство в якості інструмента досягнення корисних цілей, а по-друге, слабким доказом навмисного банкрутства по причині недостатнього опрацювання економічних положень і правових норм, які характеризують навмисне банкрутство.

На сучасному етапі розвитку економіки України в практичній діяльності комерційних підприємств будівельної галузі постійно виникають конфлікти між власниками і кредиторами. Виникнення конфліктів викликано, в першу чергу, різницею в зацікавленості, які загострюються в кризових ситуаціях, тому виникають проблеми, пов'язані з управлінням комерційними підприємствами будівельної галузі, зростанням загрози економічної безпеки комерційного підприємства будівельної галузі. З іншого боку, проблеми загострюються і тому, що існуючі методики експертизи і оцінки навмисного банкрутства мають багато недоліків, протиріч і не завжди своєчасно виконуються, враховуючи людські чинники і політичну ситуацію в Україні.

Злочини в сфері навмисного банкрутства приносять значні збитки кредиторам і підприємству-боржнику. Однак визнання банкрутом констатує лише сам факт банкрутства, але не виявляє механізм його виникнення і не сприяє розробці засад щодо їх подолання.

Через процедуру банкрутства здійснюється чергове перевтілення власності в Україні. За допомогою навмисного банкрутства можуть бути знищені навіть працюючі і фінансово стійкі комерційні підприємства.

На сьогодні в Україні відомі лише поодинокі випадки притягнення до судової відповідальності осіб, які винні у навмисному банкрутстві.

Відповідно до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14.05.1992 № 2343-ХІІ (у редакції Закону України від 22.12.2011 № 4212- VI), банкрутство - визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Проведення у справі про банкрутство порушується за наявності матеріально-правових і процесуально-правових умов.

Матеріально-правовими умовами порушення провадження у справі про банкрутство є: стійка (понад три місяці) і значна (на суму не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати) неплатоспроможність.

Процесуально-правовими умовами порушення провадження у справі про банкрутство є подання боржником або кредитором (кредиторами) до господарського суду (за місцезнаходженням боржника) заяви про порушення справи про банкрутство з комплектом передбачених законом документів.

Відносини, пов'язані з банкрутством, регулюються низкою нормативно-правових актів різної юридичної сили, що в сукупності складають окремий інститут у системі господарського законодавства. Нормативно-правові акти цього інституту можна поділити на три категорії:

I - акти законодавства загальної сфери дії, що містять окремі норми щодо регулювання відносин, пов'язаних з банкрутством (Господарський кодекс, Цивільний кодекс);

II - акти законодавства, що визначають правове становище окремих видів суб'єктів з виключним видом діяльності (банки, інститути спільного інвестування, страхові компанії) або певної організаційно-правової форми (кооперативи, господарські товариства, фермерське господарство) і містять окремі норми щодо можливості визнання таких суб'єктів банкрутами;

III- спеціальні акти законодавства, що регулюють порядок визнання суб'єктів підприємництва банкрутами: Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі - Закон), постанова Кабінету Міністрів України від 27.03.2006 р. № 370 «Про утворення Державного департаменту з питань банкрутства» та ін.

Наприкінці 2011 року в Україні була проведена широкомасштабна політика декриміналізації – Верховна Рада України прийняла Закон України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності від 15.11.2011 № 4025-VI [2], яким ряд кримінальних злочинів, пов'язаних з банкрутством, декриміналізовані та переходять до адміністративних правопорушень. Так, адміністративний кодекс доповнено новими статтями: ст. 164-15 «Приховування стійкої фінансової неспроможності»; ст. 166-16. «Незаконні дії у разі банкрутства»; ст. 166-17. «Фіктивне банкрутство», за які чинним законодавством передбачені відповідні штрафи [3].

Виявлення ознак навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі є досить складною процедурою, так як кримінальні дії маскуються, наприклад, під виглядом звичайних господарських операцій. Такі неправомірні дії важко знайти без урахування спеціальних методів. Основна проблема у виявленні навмисного банкрутства пов'язана, в тому числі, і з недостатньою розробкою методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі.

Отже, дослідження, спрямовані на розвиток методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі, є актуальними і мають важливе проектне значення, дозволяють

попередити і довести наявність економічного криміналу у сфері банкрутства і підвищити економічну безпеку комерційних підприємств будівельної галузі.

Сьогодні в Україні проблема навмисного банкрутства як елемента економічної безпеки держави, регіонів, підприємства стає найважливішою характеристикою стану всієї економіки. Основні завдання системної політики з формування процесів навмисного банкрутства як елементів економічної безпеки діяльності комерційних підприємств полягають у своєчасному виявленні, запобіганні і нейтралізації реальних та потенційних перешкод економічним інтересам підприємця в ринкових умовах.

В умовах сьогодення основними з найважливіших завдань науки і практики стають розроблення і реалізація системи навмисного банкрутства як одного з елементів економічної безпеки комерційних підприємств, особливо будівельної галузі. Українські комерційні підприємства будівельної галузі змушені адаптуватися до умов політичної і соціально-економічної нестабільності та вести пошук адекватних рішень складних проблем і шляхів зниження загроз своєму функціонуванню через навмисне банкрутство. Катастрофічне старіння виробничого сектору і технологій, брак фінансових ресурсів, особливо оборотних коштів, поставили на межу виживання багато комерційних підприємств шляхом навмисного банкрутства. До того ж гострою проблемою для багатьох комерційних підприємств стала висока криміналізація суспільства і економіки, що також є причиною навмисного банкрутства.

Тобто, процес банкрутства підприємства вимагає вирішення низки юридичних процедур, пов'язаних з визначенням статусу забезпеченого кредитора у вирішенні цієї справи на основі законодавства України.

Редакція Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», яка діє з 18.01.2013 р., викликає багато дискусійних питань. Чимало з них стосуються забезпеченого кредитора та його ролі в новій процедурі банкрутства.

Перша проблема - визначення вартості заставного майна на стадії порушення провадження у справі.

Обов'язковою умовою порушення справи про банкрутство є неповне (часткове) забезпечення вимог кредиторів заставою майна боржника, загальний розмір незабезпечених вимог повинен бути більшим, ніж 300 мінімальних заробітних плат.

Водночас постає питання про те, як саме слід визначати вартість заставного майна та, як наслідок, яка частина грошового зобов'язання є незабезпеченою?

Законом не визначено, як встановлюється вартість заставного майна. За загальним правилом, суди визначають розмір вимог кредитора, що забезпечені майном боржника, виходячи з оцінки майна, погодженої сторонами у відповідному договорі застави (іпотеки). На це прямо вказує Інформаційний лист ВГСУ від 28.03.2013 р. №01-06/606/2013 (пункт 21) [4]. Але трапляється, що суди, не дивлячись на Інформаційний лист та практику

ВГСУ, вказують, що «відповідно до структурно-логічного розташування п.21 у тексті інформаційного листа при визначенні розміру незабезпечених вимог кредиторів, на цей пункт можна посилатись *після офіційного оприлюднення ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство* (справа №910/19222/13) [5].

При цьому, суд не зазначає, яким чином має вираховуватись вартість майна, яке знаходиться в заставі у Банку для визначення безспірності грошових вимог при зверненні з заявою до суду.

Така практика є в корні не вірною. Договір застави відображає ту домовленість, яку сторони досягли при його укладенні, а тому нема підстав для повторного визначення оціночної вартості заставного майна, яка вже була погоджена. Крім того така позиція призводить до необхідності проведення повторної оцінки майна, що вимагає додаткових витрат та затягує процедуру банкрутства.

Друга проблема - відмова від забезпечення. Так, Закон про банкрутство нібито дозволяє забезпеченому кредитору відмовитись від забезпечення і стати конкурсним кредитором, тобто мати право участі у комітеті кредиторів з правом голосування, оскарження рішень (ч. 2 ст. 23 Закону).

Однак, цим Законом не передбачається механізм відмови забезпеченого кредитора від забезпечення. З цього питання склалась негативна судова практика. З аналізу цієї практики виходить, що суд може визнати кредитора «незабезпеченим», тобто конкурсним, лише в тому випадку, коли забезпечений кредитор разом з боржником укладуть договір або додаткову угоду про припинення договору застави (іпотеки).

Зрозуміло, що боржник чи майновий поручитель всіяко ухилятимуться від укладення будь-яких правочинів. За таких умов, шанси забезпеченого кредитора потрапити у комітет кредиторів з метою контролю над процесом банкрутства прирівнюються до нуля.

На нашу думку, за відсутності застави, вимоги Банків мають задовольнятися в четверту чергу, оскільки в інший спосіб задовольнити свої вимоги не буде можливим.

Третя проблема - продаж майна боржника в ліквідаційній процедурі. На нашу думку, низький рівень задоволення вимог кредиторів багато в чому є наслідком того, що в країні відсутня ефективна практика продажу майна банкрута.

В ході підготовки до проведення торгів слід взяти до уваги і приписи ч. 4 ст. 42 Закону про банкрутство, відповідно до яких продаж заставного майна є можливим лише за згодою заставного кредитора або суду.

При цьому, суд може надати згоду на реалізацію заставного майна лише у тому разі, коли заставний кредитор відмовив у наданні згоди або залишив запит ліквідатора без розгляду.

Деякі особливості має продаж цілісного майнового комплексу (далі – ЦМК). Зокрема початковою вартістю цілісного майнового комплексу є сукупність визнаних вимог кредиторів. Водночас, законодавчо не

врегульовано ситуацію, за якої частина ЦМК перебуває в заставі, а інша частина - підлягає продажу в загальному порядку для погашення вимог конкурсних кредиторів.

Враховуючи, що заставне майно підлягає продажу окремо, а кошти від його реалізації мають направлятися виключно на погашення вимог забезпеченого кредитора, вартість такого майна не повинна визначатися з огляду на суму визнаних вимог конкурсних кредиторів.

Четверта проблема - розподіл коштів між конкурсними та забезпеченими кредиторами. Як це слід робити?

З цієї проблеми висловлюються думки, що розмір належних забезпеченому кредитору коштів від продажу цілісних майнових комплексів має визначатися виходячи з балансової вартості або з вартості визначеною на підставі оцінки.

Вважаємо, що цю проблему можна вирішити шляхом внесення змін до Закону про банкрутство. Найбільш доцільним в такому разі буде визначення вартості майна в результаті проведення незалежної оцінки, оскільки балансова вартість не завжди відображає реальну вартість майна. Крім того, в Законі не зазначається, чи повинен забезпечений кредитор, зважаючи на необхідність продажу ЦМК в цілому, надавати дозвіл на реалізацію тієї частини ЦМК, що перебуває в заставі.

На нашу думку, згода забезпеченого кредитора, напевно, потрібна, оскільки Закон містить безумовний припис про це і не передбачає виключень. Крім того, якщо кредитор необґрунтовано відмовлятиме у наданні дозволу, ліквідатор може звернутися до суду з відповідним клопотанням. Суд вправі надати відповідний дозвіл саме за умови, якщо забезпечений кредитор ігнорує звернення ліквідатора.

Всі ці питання не можуть знайти свого вирішення у судовій практиці, оскільки будь-який судовий акт буде ґрунтуватися не стільки на законі, скільки на власний розсуд судді. Окреслені проблеми мають вирішуватися на законодавчому рівні.

З аналізу наукових праць провідних фахівців в області банкрутства можна зробити висновок, що *банкрутство* - категорія інституціональної економіки, яка віддзеркалює економіко-правові, організаційні і соціально-етичні входження по поводу невиконання підприємствами своїх обов'язків перед державою, кредиторами, партнерами і суспільством в цілому.

Шляхи вирішення цих питань можуть бути сформульовані і вирішені за допомогою відповідного інструмента - *інституту банкрутства*.

Інститут банкрутства служить відповідним (примусовим) стимулом ефективної роботи підприємницьких структур, гарантуючи одночасно економічні інтереси кредиторів, а також держави як загального регулятора ринку.

В ході історичного розвитку ринкових відношень назріла необхідність створення такого інструменту, який був би здатним захищати особисту і корпоративну діяльність від небезпечно високих або суттєвих збитків, а

також допомагати у виявленні політичних і економічних пріоритетів і відповідальності підприємств перед суспільством.

Інститут банкрутства пройшов довгий шлях розвитку, і це пов'язано, перш за все, з виникненням кредитно-господарських відношень і відношень власності на основі конкурсного права.

В дореволюційній Росії, до складу якої входила й Україна, конкурсному праву була приділена досить велика увага. Першу згадку про нездатність находимо в далекому пам'ятнику російського право ведення - Російській Правді, де містяться ясні і детальні постанови окремих питань нездатності і конкурсного процесу. Так, наприклад, боржника, який не зумів заплатити декільком кредиторам, необхідно продати, а одержані засоби розділити. Однак, боржники, які стали нездатними через нещасні обставини і які мали одного кредитора, не підлягали продажу. В такому випадку давалася відстрочка на погашення боргів і майно між кредиторами не ділилося. Тут же визначалась черговість погашення боргів: князю, з інших міст і закордонним кредиторам та іншим.

Після Жовтневої революції єдиним власником майна більшості господарських суб'єктів стала держава. Розширилися торгові обороти країни, і випадки нездатності стали розповсюдженим явищем. На відміну від дореволюційного стану питання неоплатності боргів вирішувались не кредиторами (практично не маючих ніяких прав), а державою, так як захищалися законні інтереси не кредиторів, а загальний господарський результат. В результаті протягом багатьох років збиткові підприємства існували за рахунок державного фінансування і періодичного списання боргів.

До початку 90-х років ХХ ст. в Україні існувала значна кількість збиткових підприємств, була відсутня конкурентноздатна продукція, виникали зловживання з боку керівників підприємств, пов'язані в тому числі і з нездійсненням оплати по договору.

Починаючи з 1992 р. політика Уряду України була направлена на забезпечення лібералізації всієї системи економічних відношень. Цей період характеризується зміною власника більшості бувших державних підприємств в ході приватизації.

Ринкова економіка передбачає становлення і розвиток підприємств різних організаційно-правових форм, які засновані на різних видах власності, появлення нових власників - як окремих громадян, так і підприємств.

Більшість підприємств в умовах ринкової економіки діють на принципах змагання. Звичайно, конкуренція підтримується на державному рівні, оскільки цей спосіб економічної організації дозволяє оптимально використовувати ресурси національної економіки. Менш ефективні підприємства не витримують конкуренції і йдуть з ринку.

Як підтверджують фахівці, *банкрутство* - обов'язкове явище ринкової економіки, яке є інструментом оздоровлення економіки, способом погодження інтересів усіх учасників товарообміну.

В ході історичного розвитку регулювання відношень власності у зв'язку з неплатоспроможністю окремих суб'єктів першочергово вироблено спеціальний інститут торгового права - конкурсне виробництво. Кінцева мета даного правового інституту - рівноцінне задоволення вимог кредиторів нездатного боржника і звільнення останнього від боргів з наданням можливості знову приступити до комерційної діяльності. Подальший розвиток інституту нездатності пов'язаний з розповсюдженням процедур банкрутства на інші сфери бізнесу, за межі торгівлі.

Поступово законодавства всіх країн змінювали свої установки, переносили акценти на майнове забезпечення боргу і його реальне повернення. Підприємець, який лишився розпроданого для погашення боргів майна, але зберіг життя і здоров'я, міг почати нову справу з урахуванням накопиченого ним досвіду. З часом поряд з фізичними особами учасниками торгового обороту все активніше ставали юридичні особи, яким сьогодні належить основна роль в комерційному обороті.

І на сьогодні задача розробки механізму банкрутства полягає в збереженні підприємства і власності його володаря шляхом зміни системи управління підприємством.

Висвітлення проблеми банкрутства в науковій закордонній і українській літературі і її теоретична база мають суперечливий характер, оскільки банкрутство як економічне явище часто розчиняється в юридичній регламентації. Можна припустити, що більше немає такого тісного дотику економічної науки з юридичною наукою, залежності визначення самого явища, подальшого його розвитку і розширення, як це здійснюється з економічною категорією «*банкрутство*».

Банкрутство (нездатність), будучи по змісту економічним явищем, відображаючи відповідний (покликаний) економічний стан даного господарюючого суб'єкта, в той же час стає правовим явищем по способу вирішення наслідків економічної нездатності даного господарюючого суб'єкта як за кордоном, так і в Україні.

В закордонних і вітчизняних наукових виданнях, присвячених темі банкрутства, вбачається значна перевага розгляду цієї теми в юридичній літературі, яка включає юридичні аспекти цієї категорії: законодавчу базу процесу банкрутства, його правові і процесуальні норми, коментарі до законів про банкрутство.

На наш погляд, правові теоретичні і практичні аспекти явища банкрутства повинні мати, перш за все, економічну основу.

В самій економічній науці тема банкрутства розбита на частини і не є самостійною. На сьогодні тема банкрутства в закордонній і українській економічній науці і в економічній літературі займає проміжне, міждисциплінарне положення. Звідси слаба наукова база і, як наслідок, досить сумнівна практика правової процедури банкрутства, основаної на недостатньо розробленій економічній теорії банкрутства.

Практично не має жодного дослідження, яке торкається теоретичних аспектів економічного змісту категорії «банкрутство».

Інтерес до проблеми банкрутства в світовому господарстві з'явився після переходу пострадянської України на ринкові методи ведення господарства, тоді появились передумови для зародження і розвитку всіх атрибутів ринкового господарства, в тому числі й такого феномену, як банкрутств.

У світовій практиці розвинених країн розроблені способи вирішення нездатності і юридичний механізм проведення процесу банкрутства, в Україні ж ще належало перейти на форми цивілізованого проведення або вихід з банкрутства.

Тим не менш уже в перехідний період появляются деякі методи і механізми, внутрішні, які належать новим ринковим відношенням. Одним із таких ринкових механізмів є *інститут банкрутства*.

В той же час, не дивлячись на довгу історію банкрутства в ринковій економіці розвинених зарубіжних країн, однозначної відповіді на зміст і характер наслідків банкрутства в зарубіжній економічній літературі немає. Існують різні трактування і оцінки наслідків банкрутства для економіки конкретної країни: від негативної оцінки - «катастрофічні кризи» до досить обнадійливого результату - «пошук ефективного власника».

Як в західній, так і в українській економічній літературі проблема банкрутства розглядається у вигляді загальної концепції - концепції антикризового управління, а також в якості засобів і інструменту антикризового інституту - реструктуризації господарюючого об'єкта.

На сьогодні неплатоспроможність і банкрутство стали досить розповсюдженими характеристиками підприємств і у зв'язку з цим проблеми своєчасної діагностики банкрутства і оперативного виявлення тенденцій падіння платоспроможності стають однією з найбільш розповсюджених задач фінансового менеджера.

Термін «банкрутство» має строго спеціальне значення, яке описує частковий випадок нездатності, коли неплатоспроможний боржник здійснює кримінально караючу дію, що наносить збитки кредитору, іншими словами, банкрутство - це кримінально-правова сторона нездатності, тобто визначення носить чисто юридичний характер.

Все це робить проблему теоретичного осмислення категорії «банкрутство» вкрай актуальною. Таким чином, необхідно відмітити, що в економічній науці відсутня теорія банкрутства, яка підміняється юридичною теорією і практикою.

Економічна теорія банкрутства повинна мати самостійний багатофакторний зміст, а по своїй структурі враховувати як макроекономіку, так і мікроекономіку.

В даній статті зроблено спробу вичленити економічні аспекти в такому складному явищі, яким є *банкрутство*.

До цих пір відсутня цілісна економічна концепція стійкого розвитку, подолання кризового стану і попередження банкрутства українських підприємств.

Банкрутство - визнана рішенням суду нездатність боржника, що є основою для його ліквідації.

В економічній практиці виділяють декілька видів банкрутства.

1. *Реальне банкрутство* організації, що характеризується її нездатністю відновити свою платоспроможність внаслідок реальної втрати власного і позикового капіталу. Високий рівень втрат капіталу, наявність великої суми кредиторської заборгованості не дозволяють вести нормальну виробничо-господарську діяльність. Сануючими заходами може бути проведення конкурсного виробництва (ліквідація організації) або реорганізація.

2. *Тимчасове (умовне) банкрутство*, яке характеризується таким станом неплатоспроможності організації, яке викликано існуючою про строчкою її кредиторської заборгованості, а також великим розміром дебіторської заборгованості, затоварення готовою продукцією, в той же час сума активів організації перевершує *обсяг її боргів*.

3. *Навмисне банкрутство* - навмисне створення або збільшення неплатоспроможності, яке здійснюється керівником або власником комерційної організації, а рівно і індивідуальним підприємцем в особистих інтересах або в інтересах інших осіб.

4. *Хибне банкрутство* - завідомо хибне оголошення організацією про свою неплатоспроможність з метою введення в оману кредиторів для одержання від них відстрочки платежів по своїм фінансовим зобов'язанням або одержання скидки з боргів, або для продажу готової продукції, яка не користується попитом на ринку, для погашення боргів.

Виникаючі кредитно-грошові відношення між боржником і кредитором інколи викликають різнонаголос. Вирішити конфліктну ситуацію допомагає *інститут банкрутства*.

По суті банкрутства необхідно виділити ліквідацію або, по крайній мірі, кардинальну реорганізацію підприємства, фірми, банківської організації, яка тягне, як правило, невизначеність для всіх зацікавлених осіб. При цьому виникає проблема повернення вкладеного капіталу або боргів, пов'язаних з діяльністю цих суб'єктів ринку. Однак, в цьому випадку маємо справу лише з наслідками банкрутства, так як само розуміння суті банкрутства має більш широке значення. При цьому різні дослідники виділяють різнобічні підходи до розкриття суті і змісту даного ринкового інституту.

Як відомо, ринку властива стихійність, коли на ринку внаслідок нерегульованості стану продавців і покупців різко може змінитися співвідношення попиту і пропозицій. Але, з іншого боку, не можна не відмітити саморегулюючий ринковий механізм господарювання, який керує ринковими відношеннями. При порушенні даних відношень сама держава може регулювати стан того чи іншого внутрішнього ринку. Тому розуміння

оздоровлення ринкової економіки не повністю розкриває суть ролі банкрутства: якщо це дійсно торкається реальної нездатності підприємства, то визначення оздоровлення дійсно, а коли самі керівники або власники ці наведено приводять до банкрутства фінансово стійке підприємство, то мета оздоровлення може бути поставлена під сумнів. Поряд з цим не завжди банкрутство вирішує масу таких проблем, як неплатежі, зростання виробництва. Так, дані проблеми вирішуються лише при наявності достатньої вартості майна (капіталу) підприємства, яке при його продажу покриває суми зобов'язань підприємства-боржника. При недостатній вартості капіталу (майна) підприємство не може в повному обсязі покрити зобов'язання за рахунок реалізованого майна.

Практика свідчить, що при корумпованості окремих державних чиновників банкрутство часто здійснюється навмисно з метою захоплення власності найбільш важливих підприємств, які мають досить велике економічне значення для відповідних регіонів країни (рейдерство). Нормативного інструменту попередження таких фактів практично не існує.

Інститут банкрутства є одним з найважливіших елементів механізму ринкової економіки. Його значення полягає в захисті соціально-економічних процесів від наслідків неефективної або недобросовісної діяльності їх учасників і невиконання взятих на себе обов'язків. Задачею інституту також є допомога в ліквідації нездатних підприємств на добровільній або примусовій основі, коли проведення дій по попередженню банкрутства, здійснення досудової санації або реабілітації, або зовнішнє спостереження не забезпечили необхідний рівень платоспроможності організації.

Інститутом банкрутства класично вирішуються дві задачі:

- по-перше, боржнику забезпечується захист від кредиторів, вимоги яких він не може задовольнити;

- по-друге, захищаються інтереси кожного кредитора від неправомірних дій боржника та інших кредиторів при забезпеченні збереження майна і справедливого його розподілу між кредиторами.

Сьогодні задачею інституту банкрутства в розвинених ринкових країнах є збереження підприємств, а значить, і власності його володаря шляхом зміни системи управління підприємством, надання відстрочки і розстрочки платежу. Держава і суспільство зацікавлені не в ліквідації підприємства-боржника, а в відновленні його платоспроможності шляхом спеціальних процедур, передбачених законодавством про банкрутство.

Економічна суть банкрутства полягає в реалізації засад захисту від максимально можливого ризику економічного суб'єкту в умовах ринкового господарювання і визначенні ступеня відповідальності господарського суб'єкта за результат своєї діяльності.

Банкрутство як елемент господарського механізму має позитивні і негативні сторони.

Позитивними моментами можна вважати:

1) ліквідацію підприємства-боржника і повернення боргів кредиторам

через виконання обов'язків, призначених судом;

2) створення нового бізнесу;

3) зміну складу керівників, які не виконують свої обов'язки, заміну тимчасових керівників на професійних керівників, передачу бізнесу в більш надійні руки;

4) передачу бізнесу організації від держави у власні руки і навпаки;

5) відновлення фінансової стійкості і реструктуризацію підприємства з метою виходу з кризової ситуації.

До негативних моментів відносять: втрату кредиторами частини бізнесу; виникнення нового, послідуєчого банкрутства; погіршення соціального життя працівників підприємства; скорочення робочих місць, а внаслідок цього зниження платоспроможності населення; звуження споживчого ринку; можливість виникнення кримінального банкрутства, що пов'язано з переділом власності і розкраданням майна, в тому числі організацій зі значною часткою державної і комунальної власності.

З розвитком ринкових відношень особливу важність набуває процес, який долає неминучі драматичні моменти ринку і тим самим звільняє дорогу найбільш прогресивно діючим суб'єктам. Принципами проведення процедур банкрутства є збереження і підтримка економічного зростання, стабільність, надійність правової бази, рівність всіх учасників процедур банкрутства, соціальних захист трудового колективу і економічна відповідальність за наслідки проведення процедури банкрутства.

Банкрутство організацій виникає внаслідок негативної дії різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Уміння підприємства пристосуватися до різних змін в економічному середовищі є гарантією не тільки виживання, але і процвітання.

Інститут банкрутства є однією з найбільш актуальних і складних областей господарського права. Основною функцією даного інституту є регулювання товарно-грошових відношень та інших майнових відношень, що складаються між юридичними і фізичними особами, які здійснюють комерційну діяльність.

З даної позиції підприємництво - це така форма діяльності, яка не тільки припускає можливість одержання прибутку, а й створює для її учасників ризик несплати боргів.

Так, неоплатний боржник, з одного боку, затримує задоволення вимог кредитора, з іншого - створює для себе і третіх осіб, до яких можна віднести засновників, учасників юридичної особи, можливість виникнення негативних наслідків. Це, у свою чергу, призводить до збільшення боргів, припинення бізнесу, відстороненню від управління майном, розпродажу цього майна та іншим засадам, вирішення яких передбачено законодавством про банкрутство. Як видно з даного підходу, банкрутство має більш глибокі

аспекти впливу і наслідків даного процесу на економіку, що вимагає його розгляду з позицій макро- і мікроекономічного регулювання.

Говорячи про банкрутство, необхідно в першу чергу розкрити суть, причини і форми нездатності підприємств як юридичних осіб, діючих на основі системності і комплексності складного механізму їх господарювання, орієнтованого на ринкові принципи. З даної позиції, на думку багатьох фахівців, вчених-економістів, банкрутство є самою суттю взаємовідношень господарюючих суб'єктів ринку, які завжди пов'язані з невизначеністю досягнення кінцевих результатів підприємництва, ризиком втрат. Нездатність визначається недостатком валового прибутку для покриття витрат, тобто збитковістю, неефективністю виробничої діяльності.

Вирішення на практиці проблем нездатності пов'язано з правильним виявленням причин, які її здійснюють.

Вивчення літератури з даного питання дозволяє виділити декілька підходів і різних думок, які торкаються даної області наукової проблематики. Деякі дослідники намагаються пояснити розвиток нездатності організації через призму проявлення тієї чи іншої приватної форми нездатності, виникнення якої несе найбільшу небезпеку виживанню товаровиробнику. Багато вчених і вітчизняні практики сходяться в тому, що причина невдач організації пов'язана з некомпетентністю керівника бізнесу, тобто з некомпетентністю менеджменту управління.

Перший підхід, який розглядає часткову (локальну) нездатність як самоцінний і самодостатній для попередження нездатності організації об'єкт дослідження, відрізняється методологічною обмеженістю. Об'єктивно регулювання нездатності вимагає використання комплексного підходу, врахування складної конфігурації взаємодії численних чинників впливу.

Більш послідовними в методологічному плані є другий підхід в дослідженні криз і нездатності організації, направлений на виявлення чинників на етапах життєвого циклу з метою зменшення ризику кризової ситуації і продовження таким чином життєвого циклу організації. Даний підхід орієнтований на адекватне врахування потенційних особливостей організації як відкритої системи протидії погрозам навколишнього світу. Виведення джерела загроз життєдіяльності організації з природного циклу її розвитку (зростання) уявляється досить розумним, якщо врахувати, що, не розвиваючись, система тривалий час функціонувати не може, розвиток (зростання) ж системи протікає у формі циклу, на кожному етапі якого можуть виникнути критичні для організації обставини, які актуалізують проблему виживання.

Найбільш розповсюджені чинники, які сприяють виникненню нездатності, з прив'язкою до життєвого циклу організації, наведено в табл. 1

Таблиця 1

Чинники, які сприяють виникненню нездатності підприємств

Етапи життєвого циклу організації	Чинники, які сприяють виникненню нездатності	
	внутрішні	зовнішні
1	2	3
Виникнення	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неправильне визначення місії і виробничого профілю. 2. Низька кваліфікація управлінського персоналу. 3. Неадекватний маркетинг. 4. Висока частка позикового капіталу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Різке зниження попиту. 2. Розвиток виробництва товарів-замінювачів. 3. Збільшення цін на ресурси.
Становлення (зростання)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висока частка позикового капіталу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Різке зниження попиту. 2. Збільшення цін на ресурси.
Розвиток	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення наднормативних запасів. 2. Втрата гнучкості в управлінні. 3. Неадекватний маркетинг. 4. Висока частка позикового капіталу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Різке зниження попиту. 2. Розвиток виробництва товарів-замінювачів. 3. Збільшення цін на ресурси. 4. Поява потужних конкурентів. 5. Пониження цін конкурентів.
Зрілість	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення наднормативних запасів. 2. Втрата гнучкості в управлінні. 3. Неадекватні витрати. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Різке зниження попиту. 2. Збільшення цін на ресурси. 3. Поява потужних конкурентів.
Спад	<ol style="list-style-type: none"> 1. Втрата управляємості. 2. Неадекватні витрати. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження попиту. 2. Пониження цін конкурентів.

Аналіз даних чинників показує, що можливості виникнення нездатності здійснюються не тільки внутрішніми, але й зовнішніми чинниками.

Разом з тим необхідно відмітити, що вищеописані концептуальні побудови не здатні пояснити економічний механізм розвитку появи нездатності і, можливо, краху товаровиробника, який діє на ринку в корисних для себе цілях, головна з яких - прибуток. Це не дозволяє визначитися з межею кількісних змін монетарних параметрів стану організаційної системи, залишаючись в яких вона має шанс вижити.

Третій підхід в дослідженні кризи і нездатності абстрагується від етапів її розвитку і зосереджує головну увагу на монетарних аспектах життєдіяльності господарюючого суб'єкта, в рамках даного напрямку виживання організації прямо пов'язано зі збереженням капіталу. Капітал - це особлива категорія ресурсів організації, матеріалізація якої здійснюється в її активах. Їх розумне використання здатне забезпечити віддачу (доход,

прибуток, Cash Flow), достатню для збереження, розширення і вдосконалення потенційних можливостей організації, яка здійснює випуск продукції і надання послуг. У цьому зв'язку, збереження капіталу стає рівноцінним утриманню здатності продукувати прибуток у вигляді готівки, достатньої для підтримання платоспроможності організації, а значить, позбавлення фінансової кризи.

Дослідники монетарних аспектів життєдіяльності товаровиробника вважають, що проведення порівняльного аналізу фактичної ефективності авансових в діяльності організації засобів з вартістю капіталу дозволяє менеджменту завчасно, ще в період фінансового здоров'я, виявити ознаки неблагополуччя, що насувається, і першою ознакою руху до банкрутства виступає падіння прибутковості підприємства нижче вартості його капіталу.

Іншими вченими, які дотримуються такого ж монетарного підходу до виникнення нездатності, виділяються наступні фази неблагополучного розвитку організації, наслідки і необхідні засади по їх усуненню:

1) перша фаза - зниження рентабельності і обсягів прибутку; наслідком цього є погіршення фінансового стану підприємства, скорочення джерел і резервів розвитку; вирішення проблеми може лежати як в сфері стратегічного управління (перегляд стратегії, реструктуризація підприємства), так і тактичного (зниження витрат, підвищення продуктивності);

2) друга фаза - збитковість виробництва, наслідком чого служить зменшення резервних фондів підприємства; вирішення проблеми знаходиться в сфері стратегічного управління і реалізується, як правило, через реструктуризацію підприємства;

3) третя фаза - зниження або відсутність резервних фондів, коли на погашення збитків підприємство направляє частину оборотних засобів і тим самим переходить в режим скорочення виробництва; тут реструктуризація вже не може бути використана для вирішення проблеми: необхідні оперативні засади по стабілізації фінансового стану і пошук засобів на проведення реструктуризації і у випадку неприйняття таких дій або їх невдачі криза переходить в четверту фазу;

4) четверта фаза - неплатоспроможність, коли підприємство досягнуло критичного порогу і не має засобів профінансувати навіть скорочення виробництва і (або) платити по попередніх зобов'язаннях; тут виникає загроза зупинення виробництва (довгобуд) і *банкрутства* - необхідні екстрені засади по відновленню платоспроможності і підтриманню виробничого процесу.

Слід зазначити, що представлений порядок подій відзначається визначеністю, заданістю і першопочаткової і заключної її ланки, що суперечить уже раніше відміченим описанням економічних механізмів. Подібні схеми залишають без відповіді два ключових для менеджменту питання: чим же може бути спровоковане падіння монетарних результатів; чому в одному випадку, не дивлячись на небажану динаміку віддачі активів,

хронічній неплатоспроможності в кінці кінців удається уникнути, в іншому - фінансовий крах товаровиробника стає неминучим.

Монетарна модель розвитку кризи і нездатності розглядає їх безвідносно до етапу життєвого циклу організації без конкретизації того, яка з потенційних можливостей (елемент структури) організації перетвориться в «вузьке місце».

Таким чином, в роботах, присвячених вивченню причин нездатності, зустрічаються різноманітні пояснення її природи і перелік чинників її виникнення. Чинники, які провокують виникнення кризової ситуації у зовнішньому середовищі і послідуєчий кризовий стан і нездатність, багатолікі, що породжує гостру потребу в їх систематизації.

Дослідження показують, що найбільш «переглядовою» основою для групування чинників є їх належність до структурних складових підприємницької сфери з урахуванням даної ознаки в загально методичному плані розділення чинників на дві позиції - *зовнішні* (екзогенні) і *внутрішні* (ендогенні) - добре відоме. До зовнішніх відносяться чинники, які не залежать або слабо залежать від внутрішньої організації і управління підприємством і з метою попередження нездатності організації вплинути на них не можуть. Внутрішні чинники напряму пов'язані з організацією і якістю управління. Більшість внутрішніх причин, безпосередньо пов'язаних з нездатним боржником, викликаються професійною некомпетентністю управляючих компаніями.

Нездатність найчастіше є результатом одночасної дії всіх чинників. При цьому в розвинених країнах із стійкою політичною і економічною системою банкрутства нездатності на 1/3 викликані зовнішніми чинниками і на 2/3 - внутрішніми.

Доцільність виділення в дослідженнях кризових ситуацій (екстремальних) чинників на мікро- і макрорівнях показує відмінний від попереднього підходу до проблеми, яка досліджується. Розділення чинників екстремальних станів на мікро- і макрорівнях дозволяє виділити ефект взаємодії суті двох рівнів або двох субстанцій через їх інтегральні функції. Кожна із сукупних функцій володіє проникаючою дією в середовище протилежного об'єкта, змушуючи його до розвитку в прогресивному або регресивному середовищі і формі. Так, наприклад, нездатність підприємства як регресивний результат його розвитку є наслідком одночасної дії макро- і мікрочинників.

Дослідження показують, що багатьма вченими, які займаються проблемами класифікації чинників кризових ситуацій, виділення мезорівня не передбачено.

Використання системного підходу як найбільш універсального методу наукового пізнання для виявлення першопричин нездатності і вироблення підходу до покращення загальноекономічної ситуації в Україні в цілому і по фінансовому оздоровленню окремих організацій (комерційних підприємств будівельної галузі) дозволяє відмітити, що обмеження досліджень критичних

чинників мікро- і макрорівня штучно деформують секторну структуру поля пошуку можливостей і загроз.

Досить очевидно, що саме галузеві і регіональні особливості можуть як поглиблювати, так і об'легшувати важкість протистояння господарського суб'єкта кризовим явищам. Наприклад, демографічна обстановка на місцях впливає на склад, освітній і культурний рівень робочої сили, тип ділової культури, які панують в регіоні, можуть плідотворно або руйнівню позначатися на здатності виробничо-господарської системи, протидіяти негативним змінам у зовнішньому середовищі і (або) пристосовуватися до них. Для багатьох товаровиробників регіональний ринок є єдиним середовищем реалізації готових продуктів і одержання необхідних чинників виробництва, так що ситуативні зрушення в регіональній економіці можуть обумовлювати виникнення кризової ситуації.

Таким чином, слід зазначити, що в сучасній економіці виникнення неплатоспроможності, а потім нездатності і, можливо, банкрутства, викликано як макро-, мікро-, так і мезочинниками.

Цілком ясно, що для різних рівнів нездатності ступінь впливу різних чинників буде неоднаковою. Разом з тим, механізм дії чинників мікро-, макро- і мезорівнів на процес розвитку незадовільного стану організацій для всіх ситуацій буде мати відому схожість. Ця схожість обумовлена зовнішніми і внутрішніми, об'єктивними і суб'єктивними чинниками в структурі кожного з мікро-, макро- і мезорівнів.

До складу чинників макрорівня, які сприяють виникненню нездатності, необхідно розмежувати, *по-перше*, міжнародні чинники (криза в інших країнах, наявність або відсутність міжнародних угод, міжнародна конкуренція, економічна циклічність, технологічні розриви та ін.), *по-друге*, національні чинники (монополізм, стан фінансової системи, інфляція, податкова, кредитна, валютна політика, відсутність розвиненого ринку страхових послуг та ін.).

В структурі чинників мезорівня необхідно відмітити галузеві і регіональні чинники: рівень державної підтримки галузі і регіону, рівень конкуренції на галузевому або регіональному ринку та ін. Мікрорівневі чинники нездатності включають життєвий цикл, тривалість циклу, конкурентні позиції та ін.

Чи переросте кризова ситуація в нездатність і в які часові терміни, залежить від сили дії окремих чинників і їх комбінованого ефекту, від початкового стану системи і її внутрішніх здатностей протистояти кризовим явищам і тенденціям.

Не дивлячись на наявність в Україні відповідних інститутів банкрутства та інших аудиторських, консалтингових, інженерінгових фірм і компаній, кваліфікованих кадрів, які могли б підвищити рівень реабілітаційних процедур, що проводяться, практика свідчить про низьку результативність фінансового оздоровлення нездатних підприємств. При проведенні реабілітаційних процедур як методу фінансово-господарського

оздоровлення найчастіше відсутнє розуміння задач і взаємодії структур управління середньої ланки, рівнів управління, на яких вирішується доля багатьох організацій.

Сучасна практика господарювання показує, що деякі аспекти банкрутства ще не повністю розкривають напрямки підходу до банкрутства, тому що вони носять в основному теоретичний характер відношень банкрутства. При чому майже всі автори виділяють лише економічну (фінансову) і законодавчу сторони цих відношень в інституті банкрутства.

Економічні підходи до визначення банкрутства можна розділити за напрямками, в яких розглядаються як макроекономічні явища, так і мікроекономічні явища. *Макроекономічний підхід*, зі свого боку, побудований на методологічних положеннях теорії ринку, а *мікроекономічний* - на висновках теорії підприємства (фірми) і переважно розкриває економічні принципи і механізми, які приводять до банкрутства. В той же час світовий і український досвід економіки на макро- і мікрорівнях ще не враховують людський чинник, який, зі свого боку, забезпечує нездатність цих суб'єктів ринку і вирішує проблеми нездатності.

В умовах глобалізації і інтеграції національних економік велика роль міжнародних і загальнонаціональних чинників ризику. До них слід віднести в першу чергу циклічність світового економічного розвитку і стадії економічних циклів в окремих сферах і в світовій економіці в цілому, стабільності світової торгівлі і рівня цін.

До національних чинників, які здатні викликати фінансові труднощі в організаціях, необхідно віднести в першу чергу інфляцію й інфляційні очікування, загальний настрій і систему відношень в бізнес-середовищі України, жорсткість законодавчої бази, науково-технічні прориви, які приводять до зміни споживчих переваг або появи нових товарів.

З позицій макроекономічного підходу причинами кризи можуть служити:

- стабільність міжнародної політики і вплив світової економічної або фінансової кризи на внутрішнє національне ринкове господарство;
- загальне економічне положення в Україні, яке найчастіше приводить до внутріукраїнської економічної або фінансової кризи, і здійснюються інфляційні процеси в Україні;
- посилення податкового навантаження на товаровиробників;
- невідповідність інвестиційної політики держави вимогам ринкових відношень;
- відсутність державного регулювання в розрізі різних сфер економіки і надання фінансової підтримки для найбільш небезпечних сфер економіки;
- відсутність цілеспрямованої державної економічної і соціальної політики в країні;
- різке зростання цін на енергоносії, що призводить до різкого зростання витрат виробництва і зниження прибутків або зростання збитків підприємств (наша сьогоднішня українська дійсність);

- наявність і розвиток тіньової економіки і корупції в Україні.

Деякі із складових зовнішнього середовища підприємств, особливо соціальні, в сучасних умовах можуть здаватися не дуже важливими, але це лише на перший погляд, тому що в окремих випадках соціальний чинник виявляється вирішальним при формуванні планів роботи підприємства і подальшої її діяльності.

Між тим, юридичне закріплення вартісних відношень як один із способів при представленні банкрутства має історичні корні, так як воно склалося раніше, ніж були осмислені відповідні економічні підходи. В той же час юридичні відношення не можуть розкривати в повному аспекті економічні процеси і явища, які здійснюються в світі і Україні сьогодні.

Тому не можна ігнорувати економічні основи банкрутства, які визначають зміст, принципи і цілі банкрутства. Неврахування економічних основ банкрутства може призвести до серйозних негативних наслідків в економіці. З іншого боку, економічна суть банкрутства витікає з критеріальних ознак, які виділяють її в специфічну категорію. *Банкрутство* - це об'єктивне економічне явище в ринковій економіці, яке походить із самої суті ринкових відносин, пов'язаних з невизначеністю, внутрішнім і зовнішнім кризовими явищем, ризиками різного характеру, що веде до зазублення капіталу. В умовах економічної свободи підприємництво в силу специфіки операцій піддається ризику як постійному і неминучому. Причому ряд авторів приділяють велике значення різним видам і типам ризиків, які впливають на банкрутство. Але при цьому мало хто з авторів приділяє увагу іншим аспектам банкрутства і антикризовому стану підприємств.

Досвід господарювання багатьох розвинених країн з ринковою економікою свідчить, що національне ринкове господарство неминуче пов'язано з інфляцією, економічною кризою, стихійністю ринкових відношень, приводить найчастіше до нездатності юридичних осіб і в кінцевому результаті до банкрутства. В той же час досвід останніх років показує, що світова фінансова криза може призвести економіку будь-якої держави до занепаду. Причому проведення ризикової кредитної політики, наприклад, з боку банків другого рівня обов'язково приводить до банкрутства цих структур фінансового ринку. Тому в умовах як світового, так і внутрідержавного економічної або фінансової кризи велика роль державного регулювання економіки.

Так, в Україні позитивним результатом державного регулювання є кардинальні зміни положення на ринку *підприємств будівельної галузі* - впроваджено законодавство про захист пайових учасників будівництва, визначено роль депозиту як інструменту для підтримання як самих пайщиків, так і будівельних підприємств.

З економічної позиції до банкрутства юридичних осіб, а також банків другого рівня приводить їх стратегія швидкого зростання, причому це зростання для банків підкріплюється зовнішніми позиками, за рахунок яких

росте їх позичковий портфель, для компаній - збільшенням боргового навантаження через кредитування в банках.

Тому в умовах світової фінансової кризи - на фоні дефіциту зовнішніх ресурсів - вимагається достатній рівень грошових засад у банках для забезпечення їх функціонування. Причому ліквідність повинна підтримуватися в мультивалютному кошику з метою уникнення «перекосу» засад в іноземну валюту.

Успішна реалізація задач банкрутства виходить, перш за все, від розробленості економічних аспектів даної категорії. При цьому, першочергове значення має класифікація функцій банкрутства, яка дозволяє цілеспрямовано і плідно забезпечити реалізацію принципів банкрутства при проведенні цільових засад з боку держави.

В економічному підході до банкрутства переважне значення приділяється антикризовому управлінню, яке базується на принципах фінансового і антикризового менеджменту, а також критеріях і показниках фінансового аналізу, які визначають відповідний тип фінансового положення підприємства.

На наш погляд, поряд з юридичними і економічними основами банкрутства необхідно розкрити й організаційну основу банкрутства, що не враховується багатьма дослідниками категорії банкрутства. Так, при розгляді будь-якого господарського суб'єкта як юридичної особи незалежно від форми власності і господарювання, на нашу думку, в першу чергу потрібно розглядати специфічні організаційні аспекти цих правових форм господарювання: в деяких формах господарювання є особливості формування статутного капіталу. Наприклад, на державних підприємствах статутний капітал формується за рахунок засобів бюджету, а в акціонерних компаніях - за рахунок засобів власників-акціонерів. При проведенні банкрутства, тобто при продажу майна підприємства, безумовно, необхідно виконати зобов'язання перед всіма кредиторами.

З організаційної позиції, згідно з законодавством України, залежно від організаційно-правової форми підприємства по-різному несуть відповідальність перед кредиторами. У зв'язку з цим вважаємо доцільним враховувати особливості проведення процедур банкрутства для різних організаційно-правових форм господарювання.

Вітчизняний досвід господарювання показує, що неврахування позицій банкрутства призводить до того, що часто багато керівників акціонерних компаній, які мають стратегічне значення для відповідних регіонів України, в домовленості між собою створюють всередині цих компаній або підприємств дочірні організації з метою перекачки грошей і неліквідних активів у ці структури. Проведені дослідження окремих суб'єктів господарювання показують, що фінансова звітність цих юридичних осіб часто не відображає реальний стан господарських процесів, з року в рік збільшуються адміністративні та інші витрати, що суттєво відбивається на їх фінансовій нездатності. Подібні негативні явища знижують роль державного

регулювання і здійснюють пряму дію на економіку регіонів, що в подальшому в умовах регіонального самоуправління приводить до залежності місцевих бюджетів від республіканського (українського) бюджету.

Характеризуючи банкрутство з різних сторін, не можна не сказати про управлінську сторону, так як сам процес банкрутства необхідно розглядати перш за все як реабілітацію підприємства для відновлення платоспроможності і подальшого стабільного розвитку з метою забезпечення робочими місцями місцевого населення.

Багатогранні аспекти складного процесу банкрутства не можна не розглядати з позицій фінансової, звітно-аналітичної, контрольної і регулюючої функцій.

Фінансова сторона, відповідно, визначає можливості залучення додаткових фінансових засобів для стабілізації передкризового або кризового стану підприємств, а при проведенні самої процедури банкрутства пов'язана з одержанням грошових засобів кредиторами за рахунок продажу майна.

Звітно-аналітична сторона банкрутства визначена наявністю правильно розробленої звітної політики, відповідністю звіту на підприємствах міжнародним стандартам фінансової звітності, прозорістю і достовірністю фінансових звітів і грамотним аналізом фінансового стану підприємства.

У зв'язку з неповним розкриттям економічних аспектів банкрутства, серед дослідників не згадують функції регулювання, оскільки багато з них бачать в банкрутстві ліквідацію підприємства, а не проведення засад по відновленню платоспроможності нездатних суб'єктів ринку. Вважаємо, що в теорії банкрутства необхідно в рамках економічної категорії «банкрутство» виділити функції регулювання і контролю. Виділення цих функцій банкрутства відповідає юридичним визначенням процедур зовнішнього спостереження і реабілітації згідно із Законом України «Про банкрутство».

Банкрутство підприємства не здійснюється в один момент, воно може бути зумовлено комбінацією різних причин (чинників), як внутрішніх, так і зовнішніх, при цьому необхідно відмітити, що держава повинна створювати необхідні умови для стабільного функціонування всіх юридичних і фізичних осіб шляхом ціле направленої і діючої державної політики і концептуального підходу вирішення проблем. Однак, як свідчить практика останніх років, Україна виділяла мільярдні суми фінансової підтримки підприємств малого і середнього бізнесу та інших сфер економіки, але при цьому не спостерігається результативності від цієї допомоги. Дуже часто прийняті державні програми з розвитку тієї чи іншої сфери економіки носять локальний характер, не забезпечують повного охопту вирішуваної проблеми. Такий підхід має пряму дію на фінансовий стан підприємств, в кінцевому випадку приводить до вірогідності початку фінансових важностей.

Вищесказане дозволяє зробити наступний висновок: *банкрутство - це ринкова категорія, яка виражається за допомогою організаційних,*

економічних, правових, управлінських, соціальних, фінансових, звітно-аналітичних та інших функціональних інструментів, відношення між кредиторами і боржниками щодо їх нездатності і неплатоспроможності.

Виходячи з економічних аспектів метою банкрутства є створення фінансової стабілізації підприємства шляхом проведення антикризового менеджменту для забезпечення конкурентноздатності доходності і рентабельного ведення фінансово-господарської діяльності юридичної особи, тоді як правові аспекти банкрутства визначають проведення самої процедури банкрутства, визначення конкурсного і реабілітаційного управляючого, адміністратора зовнішнього спостереження та ін. Однак ці два підходи необхідно розглядати в єдності і системності, у взаємозв'язку і взаємообумовленості, що дозволяє в повній мірі розкрити функціональні відношення і принципові підходи до даної категорії.

Банкрутство підприємства не означає банкрутство економіки, так як при вилікуванні цієї хвороби окремих підприємств в сукупності зміцнюється вся економіка. При цьому даний процес не можна розглядати лише з позиції мікроекономіки, в таких умовах роль державних структур в управлінні економікою неефективна. Світова фінансова криза як макроекономічний чинник закріпить роль і значення державного регулювання, коли своєчасні антикризові засади уряду пом'якшать його вплив на економіку України.

Світова практика визначила два протилежних підходи до критерію нездатності, які виражаються в законодавчому визначенні критерію неплатоспроможності або критерію неоплатності. В той же час в рамках кожного критерію можна виділити відповідну систему ознак, які визначають цю нездатність.

Неоплатність визначає таку ситуацію, коли при оцінюванні вартість майна боржника виявляється менше вартості його зобов'язань, тобто не задовольняє вимог кредиторів. Даний критерій означає визнання боржника як нездатного (банкрота).

Неплатоспроможність визначає сам факт нездатності оплатити боржником вимог кредиторів за рахунок своїх фінансових засобів. Даний критерій допускає визнання боржника банкрутом незалежно від наявності або відсутності майна і його вартості тільки з причини невиконання обов'язків.

Кожному з цих критеріїв властиві як позитивні, так і негативні наслідки.

Позитивні сторони критерію неплатоспроможності зумовлені наступним:

1) він дозволяє дуже просто заборонити діяльність неплатоспроможного боржника, так як немає необхідності в проведенні складних підрахунків і забезпечення порівняння вартості майна і зобов'язань;

2) загроза банкрутства, зі свого боку, підвищує дисципліну виконання зобов'язань;

3) конкурсне виробництво забезпечує досить велике задоволення вимог

в рамках даного процесу, що сприяє захисту інтересів кредиторів.

Негативні сторони неплатоспроможності проявляються в:

1) низька вірогідність порушення конкурсного процесу проти досить самостійних боржників, що приводить до зайвої трати часу і засобів як у самих боржників, так і в кредиторів;

2) приводить до зловживання кредиторів по відношенню до боржника, оскільки сам факт порушення конкурсного процесу може негативно відбитися на іміджі боржника і вартості його майна;

3) може ускладнитися положення боржника і кредиторів через проведення ризикових операцій з метою одержання засобів для оплати вимог, що пред'являються, або невизначеності наслідків;

4) активність кредиторів і їх обізнаність приводить до більш вигідного положення в порівнянні з іншими, що є несправедливим по відношенню до інших учасників процедури банкрутства.

В доповнення до негативних сторін критерію неплатоспроможності необхідно відмітити, що, на жаль, в Україні ще не сформувалась менеджерська еліта самостійних оцінювачів, в суспільстві не створені необхідні позитивні відношення до них. Поряд з цим необхідно відмітити слабу роботу по забезпеченню дій міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності з боку працівників системи звіту, що в сукупності ще більше ускладнює етапи антикризового управління і банкрутства.

Світова економічна криза змушує по-новому розглядати процеси, які проходять в нашому українському суспільстві. Серед них особливо виділяється процес, який інтегрує економічні інтереси господарюючих суб'єктів, інституту влади і управління, суспільних інститутів. На нашу думку, вирішення проблеми неплатоспроможності (банкрутства) суб'єктів економіки і ринку безпосередньо впливає на рівновагу економічної системи. Так, однією з причин низької віддачі засад в сфері фінансового оздоровлення є відсутність системного теоретичного підходу до розуміння суті банкрутства. Банкрутство представляє собою категорію, яка знаходиться на стику предметів різних наукових дисциплін. Зокрема, є різні підходи до використання термінів «нездатність» і «банкрутство», в рамках яких ці розуміння розглядаються як синоніми, що відображено в табл. 2.

Таблиця 2

Економічні розмежування понять «нездатність» і «банкрутство»

Характерні риси	Нездатність	Банкрутство
1	2	3
По відношенню до часу	Динамічне	Стратегічне
Проявлення в короткотерміновому періоді виробництва	Не проявляється	Проявляється

1	2	3
Проявлення в довготерміновому періоді	Проявляється	Не проявляється
По відношенню до капіталу	Є надія на підвищення ефективності розпорядження капіталом	Ресурси капіталу вичерпані
По управлінню	Є можливість посилення управління	Можливості управління вичерпані
Витрати	Переважають внутрішні витрати	Переважають зовнішні витрати

Виходячи з вищевказаних доводів, можна сказати, що роль банкрутства в умовах сучасної економіки велика, об'єктивність даної категорії проявляється в оздоровленні економіки шляхом виконуваних ним функціональних підходів, до яких відносяться:

- підтримання вартісних і стабільних відношень в економіці;
- захист прав власників шляхом примусового зиску засобів і майна;
- створення конкурентного середовища в економіці;
- створення ефективного і бережливого власника;
- мотивація підприємців до прибуткової і ефективної діяльності з метою підвищення конкурентноздатності.

Однією з першочергових і невідкладних задач, яка потребує свого вирішення, є діагностика ризику банкрутства підприємства. Причому забезпечення ранньої діагностики ризику банкрутства створює можливості для своєчасного і позитивного виявлення нездатності підприємства шляхом коригування і регулювання інструментів господарського механізму, шляхом своєчасних управлінських рішень, які забезпечують маневреність і гнучкість підприємства в критичних умовах. Неплатоспроможність підприємства може бути тимчасовою і не завжди приводить до ліквідації підприємства.

Разом з тим, сучасне економічне середовище припускає функціонування підприємств, організацій, фірм і компаній в досить складних динамічних і досить часто несприятливих умовах, що нерідко призводить до банкрутства.

Ефективність засад, які проводяться по банкрутству, в повній мірі відображається за допомогою принципів, які сприяють правильності реалізації функціональних відношень на різних етапах банкрутства.

Зроблені дослідження дозволяють зробити висновок, що принципами проведення навмисного банкрутства є збереження і підтримка економічного зростання, стабільність, надійність і ефективність правової системи, рівність всіх учасників процедур навмисного банкрутства, соціальний захист

трудового колективу банкрута і економічна відповідальність за наслідки процедур, які проводяться.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону: // zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/;

2. Закон України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності від 15.11.2011 № 4025-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону: // zakon.rada.gov.ua/laws/show/4025-17/;

3. Кодекс України про адміністративні правопорушення (статті 1 - 212-20) від 07.12.1984 № 8073-X. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до кодексу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>;

4. Інформаційний лист Вищого Господарського Суду України від 28.03.2013 № 01-06/606/2013 Про внесення змін і доповнень до Інформаційного листа Вищого господарського суду України від 28.03.2013 № 01-06/606/2013 "Про Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (у редакції Закону України від 22.12.2011 № 4212-VI)" [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua> Законодавство України>v1862600-13;

5. Постанова Вищого Господарського Суду від 15 липня 2014 року по справі №910/19222/13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.reyestr.court.gov.ua.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Чорна М. В., д. е. н., професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Шуміло О. С., к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Будь-яке підприємство роздрібною торгівлі діє в певному навколишньому середовищі, і чим складніше, динамічніше це середовище, чим більше глибоких, масштабних і частих змін воно зазнає, тим більш гнучкий і адаптаційний характер повинна мати вся господарська діяльність організації, під час чого все більше виникає потреба у забезпеченні економічної безпеки підприємства торгівлі.

Економічна безпека підприємства роздрібною торгівлі – це стан підприємства за умов можливості їх доступу до ресурсів мережі; ефективності функціонування на ринку з врахуванням зовнішніх та внутрішніх загроз і негативних впливів, можливості ліквідації їх наслідків; здатності до відтворення та розвитку; конкурентних переваг від реалізації розвитку потенціалів функціональних складових економічної безпеки, що відповідають завданням підприємства та стратегічним цілям мережі загалом[1].

Використовуючи системний підхід до вивчення економічної безпеки підприємства торгівлі, було доведено, що система економічної безпеки торговельного підприємства є частиною іншої системи більш високого порядку – соціально-економічної системи торговельне підприємство.

Враховуючи властивості системи, для економічної безпеки, як і для системи торговельного підприємства, характерна наявність зовнішнього та внутрішнього середовища.

Виходячи із зазначеного, чинники, що впливають на економічне середовище підприємства торгівлі мають вплив і на систему економічної безпеки підприємства, метою якої є захист діяльності підприємства від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому, під час вивчення економічної безпеки підприємства доцільно звернути увагу на чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, на їх характер та структуру.

Торговельні підприємства як суб'єкти господарювання функціонують у зовнішньому середовищі не ізольовано, а взаємодіють між собою, з органами державного управління, суспільними структурами тощо, які являють собою чинники впливу на економічну безпеку підприємства. До таких чинників зовнішнього середовища, що впливають на економічну безпеку торговельного підприємства відносять рівень загальноекономічного розвитку країни та макроекономічні показники, рівень інфляції, розвиток експортно-імпорتنих операцій, конвертованість національної грошової одиниці, рівень

мінімальної заробітної плати, рівень розвитку фінансової системи, грошово-кредитну політику НБУ, політичні зміни в країні, тощо.

Сукупність чинників впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку торговельного підприємства доцільно об'єднати в кілька груп: загальноекономічні, соціальні, політичні, державного регулювання економіки, оподаткування підприємств, трудові ресурси, ринкова інфраструктура, конкурентне середовище та умови інформаційного забезпечення, чинники що впливають на відносини із споживачами та постачальниками. Для більшого розуміння впливу чинників зовнішнього середовища та їх структури на економічну безпеку підприємства, проаналізуємо їх детальніше.

Соціальні чинники впливу на економічну безпеку підприємства є запорукою довготривалої та плідної роботи підприємства на ринку. До них відносять культурний рівень розвитку суспільства, статевовікову структуру населення, міграційні процеси населення-споживачів, рівень народжуваності, рівень зайнятості, рівень безробіття в країні, покращення умов праці та здоров'я працівників і населення та ін.

На економічну безпеку торговельного підприємства мають вплив і політичні чинники – стосунки населення з владою, ступінь соціальної нестабільності, вплив політиків на економічні реформи в країні, також має вплив високий рівень корумпованості влади щодо діяльності торговельних підприємств неможливість здійснення фінансово-господарської діяльності внаслідок військових дій, загострення внутрішньополітичної ситуації в країні.

Чинниками державного регулювання економіки є правова забезпеченість, дія законодавства держави, стабільність законодавчої бази та її адекватність сучасним потребам економіки, митна політика держави та митні умови для торговельних підприємств, державна політика підтримки і розвитку підприємництва, підтримка інноваційних процесів, наявність стандартів на продукцію, регулювання ціноутворювання, закони про охорону власності, патентування, винаходів, реєстрація торгової марки та ін.

Оскільки оподаткування є обов'язковим, і через податки держава безпосередньо впливає на господарчу діяльність торговельного підприємства, стає необхідним виокремити чинники небезпеки для торговельного підприємства в цій області. Такими чинниками є недосконала система організації податкового контролю, високий податковий тиск, податкова політика держави.

Трудові ресурси, як елемент зовнішнього середовища, піддаються впливу таких чинників як освітній рівень населення, кваліфікація робітників, наявність коштів підприємства на підвищення кваліфікації кадрів, рівень заробітної плати, вартість робочої сили, міграція робочої сили, тощо.

На ринкову інфраструктуру, як елемент зовнішнього середовища впливають: технічний рівень інформаційних комунікацій, розгалуженість і насиченість транспорту, рівень розвитку спеціалізованих посередницьких організацій, наявність фінансових організацій, стан та розвиток торговельної мережі та ін.

Чинниками конкурентного середовища та інформаційного забезпечення є кон'юнктура споживчого ринку, обсяг і якість товару, стан кон'юнктури фінансового ринку й ринку позикових капіталів, маркетингові дослідження й реклама товарів, вплив конкуренції на ціну товару ринкові технології, ймовірність комерційного успіху, позиції у конкурентній боротьбі, утримання підприємством ринкової позиції, організація захисту інформації, формування систем доступу персоналу до конфіденційних документів.

Важливим аспектом гарантування економічної безпеки торговельного підприємства також є його стосунки із споживачами як об'єктом зовнішнього середовища.

В сучасних умовах активного розвитку крупноформатних об'єктів і суб'єктів торгівлі, що пропонують широкий і різноманітний асортимент практично аналогічних (ідентичних) стратегія товару стає менш важливою ніж стратегія взаємовідносин, адже залучення нових покупців вимагає більш фінансових ресурсів ніж збереження уже наявних. У довгострокових відносинах між підприємством та споживачем велике значення мають не лише вартість продукції, але й якість, ритмічність постачання, післягарантійне обслуговування тощо [2].

До чинників, що впливають на взаємодію споживачів та підприємств роздрібно торгівлі і мають вплив на економічну безпеку підприємства можна також віднести зниження купівельної спроможності, зміну смаків та уподобань, крадіжки, використання недосконалої законодавства про захист прав споживача з корисливою метою, поширення неправдивої інформації про підприємство, його продукцію, реклама товарів, акції та ін. [3].

Відношення з постачальниками є значущим елементом зовнішнього середовища як для торговельного підприємства взагалі, так і у контексті формування економічної безпеки підприємства.

З погляду забезпечення економічної безпеки при виборі постачальника товарів необхідно враховувати його значення для підприємства торгівлі. Таким чином, вибір постачальника в багатьох аспектах визначає стан та рівень економічної безпеки торговельного підприємства не лише в поточному періоді, але й в перспективі. Проте, варто враховувати ризик погіршення фінансового становища постачальників у середньо- та довгостроковому періоді, що впливатиме на ефективність постачання товарів (несвоєчасність поставок, непередбачуване збільшення цін на продукцію та витрат на їх постачання, невиконання умов договору поставок однією із сторін, поставки неконкурентного товару) як важливого технологічного етапу торгівлі. Тому необхідно здійснювати моніторинг надійності роботи постачальника[2].

У результаті аналізу чинників зовнішнього середовища можна зазначити, що зовнішнє середовище системи економічної безпеки досить складне. А під складністю зовнішнього середовища розуміється кількість чинників впливу які повинні бути враховані під час управління економічною безпекою торговельного підприємства.

Детального аналізу також потребують і чинники внутрішнього середовища економічної безпеки підприємства. Внутрішні чинники є результатом протистояння впливу зовнішнім чинникам, вони сприяють розвитку економічної безпеки підприємства.

Внутрішнє середовище економічної безпеки торговельного підприємства має свої особливості, що базуються на загальних особливостях діяльності підприємства та його внутрішнього економічного середовища.

Загальною особливістю діяльності роздрібного підприємства торгівлі є забезпечення просування товарів від виробника до кінцевого споживача, що стає останнім етапом системи розподілу товарів, виконуючи значущу роль у розвитку споживчого ринку та обслуговування населення.

Особливості внутрішнього економічного середовища проявляються у можливості контролювання та регулювання умов внутрішнього середовища економічної безпеки підприємства, вплив якого на забезпечення та розвиток системи економічної безпеки торговельного середовища безпосередній на кожному торговельному підприємстві.

Під час дослідження внутрішнього середовища економічної безпеки торговельного підприємства пропонуємо виокремити чинники впливу відносно складових економічної безпеки підприємства торгівлі, а саме: фінансової, ринкової, товарної, інтелектуально-кадрової, техніко-технологічної, політико-правової та інформаційної. Ці складові під дією внутрішніх чинників мають значний вплив на економічну безпеку торговельного підприємства.

Так до внутрішніх чинників фінансової безпеки можна віднести: фінансове планування й управління активами підприємства, інвестиційна політика, інструменти управління ризиками у контрактах, стан дебіторської заборгованості, величина заробітної плати робітників та фонд заробітної плати, контроль оборотних активів (зокрема товарних запасів), контроль за структурою капіталу підприємства, витратами підприємства та ін.

Відносно ринкової складової пріоритетними є такі чинники: рівень цін на ринках, умови, що створюють власники ринків, розмір торговельної площі, розмір продукції імпорту, зміна ринкової кон'юнктури, рівень конкуренції, формат торговельного підприємства.

Внутрішніми чинниками впливу товарної складової вважають конкурентоспроможність товару, асортиментну та цінову політику, наявність системи управління якістю продукції, рівень якості торговельного обслуговування, сезонність реалізації продукції, дії контрагентів (постачальників, посередників).

Щодо інтелектуально-кадрової складової, то можна виділити рівень освіченості кадрів, плинність кадрів, низький рівень системи управління кадрами, недостатня увага до творчих можливостей працівників та мотивація їх ініціативи, низька якість програми розвитку інтелектуального потенціалу підприємства.

Серед чинників впливу на техніко-технологічну складову доцільно виділити такі: зношеність матеріально-технічної бази, неефективне використання торговельної площі, обладнання, недостатність ресурсів для

технічного переоснащення та модернізації, нераціональна структура основних фондів, ризик, що пов'язаний із введенням нових технологій та нового обладнання.

На політико-правову складову чинять безпосередній та опосередкований вплив такі чинники внутрішнього середовища як рівень відповідності документації вимогам чинного законодавства, зміна форми власності та організаційно-правової форми господарювання, низька кваліфікація працівників юридичної служби підприємства та недостатня увага керівництва до юридичного забезпечення бізнесу, укладення договорів із неплатоспроможними партнерами, тощо.

Інформаційна складова економічної безпеки торговельного підприємства піддається впливу чинників недостатнього фінансування інформаційно-аналітичного підрозділу, помилок у програмному забезпеченні, розголошення конфіденційної інформації, промисловий шпіонаж, несанкціонований доступ до інформації її знищення та ін.. Зазначимо, що збиток від впливу негативних чинників інформаційної складової торговельного підприємства може бути значущим, та інколи привести підприємство до банкрутства, якщо буде недостатньо приділена увага щодо управління інформаційною складовою.

Серед внутрішніх чинників впливу на економічну безпеку торговельного підприємства характерним є наявність специфічного чинника – умови організації менеджменту на підприємстві.

Умови організації менеджменту, що створюють внутрішнє економічне середовище, визначаються, як структурою торговельного підприємства, так і міжособовими відносинами, які існують у трудовому колективі. Взагалі до таких умов можна також віднести і регулювання технологічного процесу торгівлі від стадії закупівлі до стадії реалізації та аналізу результатів діяльності. Т. Ткачук підкреслює, що помилки у організаційному проектуванні діяльності торговельного підприємства чреваті розладом всієї економічної системи діяльності підприємства [4].

Особливе значення у складі умов організації менеджменту має визначення спеціалізації торговельного підприємства. За даними Статистичної служби України більша частка торговельних підприємств орієнтовані на реалізацію продовольчих товарів. Таким чином торговельні підприємства реагують на потреб населення. Тому важливим стає вміння оцінити реальний стан споживчого ринку і формування на цій основі ефективної форми організації бізнесу [5].

Взагалі, вплив чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх, робить діяльність підприємства динамічною. Динаміка може бути позитивною і негативною. Динаміка – це стан руху, хід розвитку, зміна будь-якого явища під впливом діючих на нього чинників [6]. Однак напрямок руху може бути різним: як у бік прогресу, так і в бік регресу, тому підприємству треба мати чітку мету діяльності на ринку, і відповідно до неї забезпечувати та гарантувати економічну безпеку. Відповідно до цього, доречним буде поділ чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища економічної безпеки підприємства на конструктивні – чинники що сприяють розвитку

підприємства та деструктивні –чинники небезпек, що стримують розвиток підприємства. Також зазначимо, що деструктивні чинники впливу на економічну безпеку торговельного підприємства за своєю суттю є загрозами, а конструктивні – факторами розвитку.

Але у процесі розвитку підприємства, забезпечення та гарантування його економічної безпеки можливі випадки, коли відбувається конвертування деструктивних чинників у конструктивні. Так деструктивний чинник на деякому етапі розвитку торговельного підприємства був загрозою, а при змінах діяльності підприємства стає чинником розвитку. Та навпаки, конструктивний чинник, під впливом змін стає деструктивним, що запобігає розвитку підприємства.

Так наприклад, організація виробництва нового товару, власної мережевої торгової марки «PrivateLabel» потребує матеріальних затрат, що на деякий час може розглядатися як чинник негативного впливу, що на деякий час може знизитись прибуток підприємства внаслідок відволікання частини коштів від операційної діяльності на організацію виробництва. Але таке управлінське рішення сприяє розвитку підприємства у майбутньому та отриманню значно вищого прибутку. Або взагалі негативний чинник – зниження ціни на товар, що призводить до зниження прибутків підприємства, може бути в перспективі чинником розвитку, оскільки застосовується як маркетинговий прийом для залучення покупців до нової торговельної точки у разі її відкриття або до відомої вже точки для розширення контингенту споживачів.

Таким чином, визначення чинників економічної безпеки роздрібного підприємства, які чинять перманентний вплив на його економічну безпеку, дає змогу врахувати їх під час забезпечення та управління економічною безпекою підприємств роздрібною торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Б. М. Мізюк. Економічна безпека підприємств ритейлу: оцінювання та механізм забезпечення: монографія / Б. М. Мізюк, В. І. Ящук, Л. В. Ноздріна. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. – 256 с.
2. О. Р. Бойкевич напрями забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства в стратегічній взаємодії вертикального і горизонтального типу / Інноваційна економіка № 4. – 2010. – С. 220-223.
3. В. О. Соболев, Механізм розвитку роздрібної торгівлі організаційно-економічні засади. Монографія. – Донецьк: ДонНУЕТ. 2009. – 347 с.
4. Т. Ткачук Забезпечення безпеки діяльності торгового підприємства в Україні: сучасний стан та перспективи / бизнесрот и безопасность №6–2007. – С.30-33.
5. Г.Данопых Экономическая безопасность наукоемких производств // Вопросы экономики.–2006.–№9.– С.119-125
6. Материалы свободной энциклопедии Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru/Wikipedia/org/wiki/>

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АКТИВІВ У ЖИТЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Шептуха О. М., доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Шкурко О. В., старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

В минулому термін «активи» мав обмежене поняття, яке тлумачилося в бухгалтерському обліку, головним чином, як розділ балансу, що характеризує на певну дату склад і структуру матеріальних та грошових коштів підприємства [1]. За умов радянського періоду активи розглядалися лише як засоби виробництва, використання яких забезпечувало виконання державних планів з випуску продукції або надання послуг. При цьому активи обліковувались без урахування критеріїв їх корисності та дійсної (справедливої) вартості [2]. Недостатня увага приділялась питанням ефективності управління активами. Типовими ситуаціями були такі, коли запасні частини застарілих моделей машин, застаріле обладнання роками не використовувалося, але відображалося у фінансовій звітності як активи підприємств. Таким чином, фінансовий облік не відображав реальної вартості активів, а сама звітність давала спотворені показники та була не придатна для користувачів.

З розвитком і глобалізацією ринкової економіки світова економічна думка все більше звертала увагу на вивчення всеохоплюючого характеру функціонування активів у всіх економічних процесах, пов'язаних з виробництвом, розподілом, перерозподілом і накопиченням доходів та іншими аспектами економічних операцій [2,3].

Активи, як економічна категорія, набули в умовах розвитку ринкової економіки такої ваги, що стали одним із ключових елементів міжнародної системи національних рахунків (СНР). Вони розглядаються як інструментарій, що характеризує результати економічної діяльності, структуру і найважливіші взаємозв'язки господарських суб'єктів ринкової економіки і подана як система взаємопогоджених макроекономічних показників, що побудована у вигляді рахунків і балансних таблиць. Системи національних рахунків (СНР) сформульована в категоріях ринкової економіки і функціонує сьогодні на основі дії ринкових інституційних засад.

Метою системи національних рахунків є надання кількісної інформації про генерування, розподіл і використання національного доходу, а також застосовується для макроекономічного аналізу з метою вивчення й удосконалення функціонування національної економіки кожної країни. Нині система національних рахунків застосовується більш ніж у 150 країнах. З 1993 р. діє третя модифікація стандартної міжнародної системи національних рахунків,

що увібрала в себе останні досягнення в теорії й практиці національного рахівництва в окремих країнах.

В сучасному економічному законодавстві України термін «активи» в широкому сенсі характеризують ресурси, які контролює підприємство в результаті минулих подій і використання яких, як очікується, приведе до одержання економічних вигод в майбутньому.

Відомі економісти Кемпбелл Р. Макконнел і Стенлі Л. Брю в своїй книзі «Економікс: принципи, проблеми і політика» визначення активів дають так: «Актив (asset) – все, що має грошову вартість і є власністю фірми або окремої особи» [4]. Автори популярної монографії Глен А. Велш і Даніел Г. Шорт у своїй книзі «Основи фінансового обліку» визначають: «Активи – це ресурси, що належать підприємству» [5]. Зустрічаються також визначення, що розкривають економічні властивості активів підприємств. Наприклад, І. А. Бланк розглядає активи як контрольовані економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого в нього капіталу, що характеризується детермінованою вартістю, продуктивністю і властивістю генерувати дохід, подвійний обіг який в процесі використання зв'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності [6]. Активи можуть мати матеріальний і нематеріальний характер. Матеріальні активи характеризують майнові цінності (земельні ділянки, будівлі, обладнання, запаси виробництва), а нематеріальні активи – це об'єкти інтелектуальної власності, а також права власності на виробничі об'єкти, права на ліцензії, патенти власності, логотипи і т. і. З точки зору виробничого функціонування окремо виділяють фінансові активи, які характеризують:

- a) кошти підприємства у формі готівкових грошей, а також грошових і фінансових інструментів, які належать підприємству;
- b) контракти, які надають право одержувати грошові кошти або інший фінансовий актив від інших підприємств;
- c) контракти, які надають право обмінюватися фінансовими інструментами з іншими підприємствами на потенційно вигідних умовах;
- d) інструменти власного капіталу іншого підприємства.

Класифікація активів житлово-експлуатаційних підприємств діляться на дев'ять груп, що включають 24 види ознак. За участю в господарському процесі з позицій особливостей обороту до оборотних активів відносять засоби виробництва, що приймають участь в процесі експлуатаційної діяльності (виробництва) і повністю переносять свою вартість на вартість наданих послуг. Необоротні активи мають строк використання більше одного року беруть участь в багатьох циклах виробництва і поступово переносять свою вартість на вартість наданих споживачам послуг шляхом нарахування амортизації (фізичного зносу житлових будинків) [7].

Для житлово-експлуатаційних підприємств притаманним є те, що доля необоротних активів в їх загальній сумі становить 90-93%.

За характером участі в різних видах діяльності активи підрозділяють на операційні та інвестиційні. Операційні активи являють собою майнові коштовності, які забезпечують операційну діяльність підприємства.

Слід відмітити, що багато авторів, розглядаючи економічну суть операційних активів підкреслюють, що метою використання операційних активів є одержання максимального операційного прибутку. Автор вважає, що це твердження справедливе лише для тих підприємств, які придатні конкурувати на досконалому ринку.

Що стосується підприємств житлового господарства, то головна мета функціонування їх активів полягає в забезпеченні населення життєво необхідними послугами (вода, газ, тепло и т. і.) при умові, звичайно, повної окупності цих послуг.

Інвестиційні активи характеризують сукупність майнових коштовностей, які необхідні підприємству для здійснення своєї статутної діяльності з інвестуванням різних проектів.

За характером фінансових джерел активи розподіляються на валові і чисті. Валові активи включають всю вартість майна, яке створене за рахунок власного капіталу і позикового капіталу, що використовується в господарській діяльності. Чисті активи показують вартість коштовностей підприємства, які були сформовані виключно за рахунок власного капіталу. В житловому господарстві, як правило, домінують чисті активи [8].

Класифікація активів за характером володіння передбачає три випадки:

а) власні активи – майно, яке юридично належить підприємству на правах власності;

б) орендовані активи – використовуються підприємством на правах оренди і відображаються на забалансових рахунках;

в) безоплатно отримані активи – одержані від інших суб'єктів господарювання безкоштовно і в балансі підприємств не відображаються.

Розглядаючи види володіння, слід зауважити, що власні активи житлового господарства у всіх регіонах України сформовані нині шляхом безкоштовної передачі об'єктів власності територіальних громад у повне господарське ведення житлово-експлуатаційних підприємств [9]. У зв'язку з проведенням приватизації житлових помешкань була створена якісно нова майнова структура в житловій сфері:

а) приватна власність мешканців на житлові помешкання;

б) спільна власність на місця (елементи) будинку загального користування;

в) комунальна власність житлових помешкань, що не приватизовані.

У відповідності до нових умов Кабінет Міністрів України 31 липня 1995 р. прийняв постанову № 588 «Про затвердження Положення про порядок організації та діяльності об'єднань, що створюються власниками для управління, утримання і використання майна житлових будинків, яке перебуває у загального користування». Згідно цієї постанови встановлювалось, що до частин та елементів будинку, які перебувають у спільній частковій власності належать:

- допоміжні приміщення будинку;

- холи, горища, приміщення технічних поверхів, приміщення підвалів;

- технічне обладнання будинку – ліфти, сміттєпроводи, системи водопостачання та водовідведення, тепло-, газо- та електропостачання, система протипожежної автоматики, система опалення, димо- та газовідведення;

- несучі та огорожуючі конструкції, міжповерхові, надпідвальні та горищні перекриття, парапети, фронтони, люки та інші виходи на дах і покрівлю, елементи архітектурного оздоблення будинку, балкони, тераси та лоджії;

- належні до будинку будівлі, споруди та елементи благоустрою прибудинкової території;

- інші частини та елементи будинку, які призначені для користування всіма його мешканцями.

Якщо у будинку створювалося об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, то елементи спільної власності житлового будинку переходили із комунальної власності до власності відповідного об'єднання. Якщо ж у будинку об'єднання не створювалося, то елементи спільної власності житлового будинку залишалися у комунальній власності територіальної громади.

Доля кожного власника приватизованої квартири у спільній власності визначається відношенням загальної площі квартири, яка є його власністю, до загальної площі всіх квартир і нежитлових приміщень будинку.

Ці обставини, які на перший погляд є логічними та технічно обґрунтованими і не викликають будь-яких питань, на практиці створили багато економічних колізій, аналіз яких буде розглянуто нами далі.

За ступенем агрегування активи діляться на індивідуальні, окремі групи і сукупний їх комплекс. Так як експлуатаційні об'єкти житлового господарства мають бути розташовані по всій території населених пунктів і функціонально пов'язані з мережами водопостачання, теплопостачання, водовідведення, а також з різними комунікаціями і транспортними шляхами, колектори і т. і., то активи житлово-комунальної сфери мають яскраво виражену форму «цілісного майнового комплексу».

За характером використання активи житлово-комунального господарства доцільно поділяти не на дві групи:

а) активи, що використовуються;

б) активи, які знаходяться в резерві.

На практиці активи другої групи мають назву «резервні потужності» і повинні мати постійну готовність до включення у виробничий процес. Наприклад, резервні насоси на станціях водопостачання і теплопостачання у звичайному режимі не працюють, але при збільшенні споживання холодної або гарячої води у багатоповерхових будинках насоси включаються в роботу.

Кожне житлово-експлуатаційне підприємство завжди має певну суму активів в абсолютно ліквідній формі, тобто грошові кошти на своєму поточному рахунку в банку і в касі. Стосовно високоліквідних активів, які можуть за один місяць бути конвертовані в грошову форму, а також середньоліквідних активів, які можуть бути конвертовані за строк не більше шести місяців без суттєвих втрат своєї ринкової вартості, то майна з такими

властивостями підприємства житлово-комунального господарства майже не мають.

До низьколіквідних активів житлового комплексу можна віднести транспортні засоби, будівельну техніку та обладнання, яке використовується допоміжними ремонтно-будівельними підрозділами. Ці засоби можуть бути конвертовані в грошову форму без втрат своєї ринкової вартості тільки за досить довгий термін (від шести місяців і більше).

Основну долю активів житлового господарства становлять неліквідні активи, які відповідно з діючим законодавством не можуть бути реалізованими, так як ці об'єкти є власністю територіальних громад [10].

Не дивлячись на значний перелік розглянутих класифікаційних ознак, все ж вони не охоплюють деякі ознаки, що притаманні житловому господарству. На думку автора, до цих ознак необхідно додати такі важливі властивості:

а) активи, які використовуються для надання послуг житловими підприємствами повинні постійно бути у виробничому процесі, так як споживання життєво необхідних послуг проходить безперервно (водопостачання, газопостачання, опалення помешкань тощо);

б) місцезнаходження активів житлового господарства та споживання життєво необхідних послуг відбувається в межах одного помешкання або будинку;

в) об'єкти необоротних активів (житлові будинки) в кожному населеному пункті мають свої унікальні особливості забудови, що обумовлені кількістю населення в регіоні та географічними особливостями їх місцезнаходження.

Всі зазначені особливості повинні, на думку автора, враховуватися при оцінці ефективності управління активами. Разом з цим найбільш актуальним питанням, з точки зору вирішення задач радикального підвищення ефективності управління активами житлово-експлуатаційних підприємств, нині є проблема урегулювання питань належного утримання, технічного обслуговування та ремонту об'єктів комунальної власності, які є домінуючою складовою активів міського господарства.

Суть проблеми полягає в тому, що до цього часу не створена необхідна законодавча база і не відпрацьована практика ефективних механізмів управління активами в галузі житлового господарства, заснованих на комунальній власності територіальних громад. Невизначеність в питаннях корпоративних прав територіальних громад щодо внесення до статутного фонду підприємств об'єктів комунальної власності, оцінка її ринкової (справедливої) вартості, відсутність методичних вказівок відносно обліку ряду господарських операцій з активами житлових підприємств призводить до спотворення фінансової звітності, унеможливорює економічно обґрунтовано оцінити доцільність та ефективність інвестицій в розвиток інфраструктури населених пунктів, створює досить багато ускладнень з виконанням законодавства по оподаткуванню.

Наприклад, в останні роки у великих містах України (Київ, Харків, Львів, Одеса і ін.) спостерігається тенденція до збільшення випадків безкоштовної передачі необоротних активів (основних фондів) від одного підприємства до іншого.

Як правило, такі дії відбуваються за рішенням місцевих органів влади в процесі реорганізації підприємств. В результаті значна кількість підприємств, які прийняли на баланс безкоштовно основні фонди, не можуть нараховувати податкову амортизацію на одержані фонди і лишаються відповідних пільг по оподаткуванню. При цьому ремонт, реконструкцію або модернізацію одержаних основних фондів підприємства вимушені робити за рахунок експлуатаційних витрат [11].

Отже, в результаті таких операцій збитки підприємств зростають. За таких умов більшість підприємств приречена до банкрутства [12].

Зіставлення показників балансових звітів цілого ряду підприємств житлового господарства з можливими змінами, свідчать про те, що в абсолютній більшості випадків в пасиві балансу цих підприємств значиться лише вартість статутного капіталу за рахунок внесків власників. Тобто при державній реєстрації підприємств було зафіксовано акт передачі комунальної власності в статутний фонд житлово-експлуатаційних підприємств.

Що стосується пайового капіталу, додаткового вкладеного капіталу, резервного капіталу і інших джерел створення необоротних активів, то такі джерела відсутні. Це пов'язано з тим, що підприємства житлового господарства практично всі є збитковими, або низькорентабельними і приватний капітал, звичайно, абсолютно не зацікавлений вкладати гроші або матеріальні ресурси до статутного фонду таких підприємств.

З причин збитковості підприємства житлової галузі не можуть бути емітентами цінних паперів. Тому збільшення додаткового капіталу відбувається лише за рахунок дооцінки необоротних активів або за рахунок безкоштовно одержаних активів.

Таким чином, можна зробити висновок, що в рамках сучасного законодавства, підприємства житлового господарства позбавлені можливостей використання ринкових інструментів залучення інвестицій для нарощування своїх активів. Нажаль, всі ці питання рідко є предметом обговорень і дискусій в наукових публікаціях.

Як виключення, слід відмітити аналітичні публікації з цих проблем відомих економістів Бабак А. В. і Лисенко Н. М. В статті «Особливості обліку власного капіталу комунальних підприємств» вони підкреслюють, що актуальність проблеми упорядкування функціонування комунальної власності обумовлена становленням і розвитком права комунальної власності територіальних громад, реформуванням житлового господарства в Україні, недостатнім нормативно законодавчим забезпеченням реалізації цього права та відсутністю прикладних досліджень в галузі.

Складність ситуації, стверджують Бабак А. В. і Лисенко Н. М. полягає в тому, що в нормативній базі фінансового обліку не урегульовані питання відображення змін статутного та додаткового (іншого вкладеного) капіталу

житлово-комунальних підприємств. В балансі житлових підприємств в статті «Статутний капітал» відображається сума фактичного внеску власника до статутного капіталу на дату складання балансу, а вартість активів на дату переходу житлово-експлуатаційних підприємства на нову систему фінансового обліку, який законодавчо було уведено для всіх форм власності з 2000 року, залишилася не зафіксованою .

Суттєві розбіжності щодо проблем формування і використання необоротних активів житлово-комунальних підприємств досить ґрунтовно висвітлені у наукових працях А. Бабак. Зокрема, у «Посібнику з бухгалтерського обліку для підприємств комунальної галузі» [11], підкреслюючи особливу актуальність для підприємств комунального господарства здійснення правильної класифікації домінуючої частини активів – основних фондів, вона звертає увагу на те, що з 1 липня 2000 року (до прийняття у 2010 році нового Податкового Кодексу) класифікація основних засобів в галузі проводилася одночасно за двома системами – податковою та економічною, кожна з яких була побудована на своїх принципах [13].

На думку А. Бабак, така класифікація не дозволяла однозначно й безпомилково відносити об'єкти основних засобів до тієї чи іншої групи. Не міг бути використаним з метою формування прозорості і детальної класифікації основних засобів в аналітичному обліку і Державний класифікатор України «Класифікація основних фондів» [14].

В результаті методичної невизначеності діючі за останні десять років класифікації основних засобів в житлово-експлуатаційних підприємствах формуються механічно без врахування потреб управління, контролю, звітності, проведення відповідного аналізу. Зокрема, в процесі аналітичного і синтетичного обліку підприємств використовується облікова інформація про наявність і рух основних засобів, яка недостовірно характеризує реальний склад, структуру, динаміку і знос основних засобів. Зрозуміло, що неякісна облікова інформація спричиняє прийняття неправильних управлінських рішень або є непридатною для використання в оперативному аналізі, аналітичному обліку окремих інвентарних об'єктів, складанні статистичної чи фінансової звітності, стратегічного планування тощо.

Слід відзначити, що досягнення досконалої системи класифікації необоротних активів в рамках діючої класифікації, яка встановлена новим Податковим Кодексом, багато в чому залежить від бажання підприємств самостійно і правильно організувати свою систему управлінського обліку. Але для цього підприємства повинні бути озброєні відповідним галузевим методичним забезпеченням та мати кадри, фаховий рівень яких був би достатнім для організації та проведення управлінського обліку. Аналітичний облік окремих об'єктів основних засобів повинен бути підпорядкований меті і завданням діяльності підприємства, що значною мірою залежить від ступеню кваліфікації працівників бухгалтерії, технічного персоналу і керівника підприємства. В класифікації для аналітичного обліку об'єктів житлового господарства слід враховувати конкретні управлінські потреби підприємства з усіма його техніко-економічними особливостями.

Особливо багато проблем нині накопичилося з упорядкуванням обліку та відображенням поточних операцій з активами у об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків. При створенні ОСББ, які набувають статус суб'єкта господарчого права, виникає специфічний вид власності, який уже багато років залишається не урегульованим ні Господарським, ні Цивільним кодексами України. Слід відмітити, що у типовому на право власності на квартиру (будинок) також не передбачено виникнення у власників житлових приміщень права спільного володіння на місця загального користування.

З одного боку, квартири в результаті приватизації переходять в приватну власність, а з іншого боку, при приватній власності на нежитлові приміщення витікають правовідносини щодо власності на частину конструктивних елементів, технічного устаткування і допоміжних приміщенні будинку, а також на земельні ділянки, закріплені за будинком. Враховуючи, що долі співвласників будинку є неділимими і не підлягають відчуженню, так як це не передбачено чинним законодавством, виникає правовий вакуум відносно взаємин між суб'єктами права власності.

В Законі України «Про приватизацію державного житлового фонду» ще недостатньо врегульовані питання статусу членства в об'єднанні співвласників багатоквартирних будинків юридичних осіб, які свого часу приватизували нежитлові приміщення, що були вбудовані в будинок як торгівельні заклади, заклади побутового обслуговування населення, громадського харчування, медичного обслуговування тощо. Такі власники не є членами ОСББ.. Тому у багатьох випадках вони відмовляються нести витрати, пов'язані з утриманням та ремонтом житлового будинку і прибирання прибудинкової території. На думку автора, необхідно внести зміни до діючого законодавства, передбачивши при створенні об'єднань співвласників багатоквартирних будинків включення до співвласників не лише фізичних, але і юридичних осіб. Останні повинні нести відповідні витрати на утримання будинку та прибудинкової території.

Аналізуючи різні аспекти сучасних проблем підвищення ефективності управління активами житлового сектору економіки, доцільно також звернути увагу на можливості удосконалення функціонування активів шляхом пошуку альтернативних організаційно-правових форм реструктуризації діючих житлово-експлуатаційних підприємств. В цьому плані цікавими є дослідження експертів американської фірми PADKO Марка Брауна і Віннеті Бірна [15].

У своїх дослідженнях в рамках виконання міжнародної програми «Стратегічні питання, пріоритетні напрямки та наступні етапи реформування комунального господарства» вони показали, що сьогодні правовий статус житлово-комунального комплексу України перешкоджає забезпеченню дієвості управління активами підприємств галузі.

Повноваження і відповідальність органів влади різних рівнів у сфері регулювання надання комунальних послуг та ухвалення тарифів визначені недостатньо чітко.

В пропонованій М. Брауном і В. Бірном концепції реструктуризація житлово-комунальних підприємств повинна відбуватися шляхом впровадження таких організаційно-правових форм:

1. Комерційне підприємство;
2. Підприємство комунальної власності із спеціальним статусом;
3. Структурний підрозділ міськвиконкому.

Кожна з цих форм має певні особливості, а також певні переваги та недоліки. Концептуальні пропозиції М. Брауна і В. Бірна є цікавими з точки зору стратегії розвитку структурної реформи житлово-комунальної сфери, але вони не дають відповіді на всі питання щодо формування і управління активами житлово-комунальних підприємств. Крім того, зазначені організаційно-правові реформи не можна вважати альтернативними. Якщо уважно простежити за аргументами авторів програми «Стратегічні питання, пріоритетні напрямки та наступні етапи реформування комунального господарства», то, на думку автора, всі три форми організації мають право на існування, але кожна форма може ефективно функціонувати лише у певних умовах, а саме:

а) *підприємства комунальної власності* із спеціальним статутом доцільно мати у великих містах, так як наглядові ради будуть саме тим інститутом, який забезпечує необхідний контроль за виконанням всього спектра робіт по якісному житлово-комунальному обслуговуванню населення;

б) *комерційні підприємства* більше підходять до управління активами житлово-експлуатаційних підприємств в середніх та малих містах, так як на базі цих підприємств доцільно розвивати малий та середній бізнес;

в) *підрозділи виконавчих органів влади* найбільш прийнятні для малих міст і селищ, так як в цих населених пунктах житлово-комунальні структури виконують незначні обсяги послуг і керування такими структурами доцільно безпосередньо органами виконавчої влади, які згідно Закону «Про місцеве самоврядування» несуть відповідальність за стан комунального обслуговування відповідних населених пунктів.

Що стосується участі власності територіальних громад в статутному фонді цих підприємств, то вона, на нашу думку, повинна формуватися при реєстрації підприємств як пайовий капітал засновника з обмеженим статусом. Обмежений статус пайового капіталу означає, що він не може за рішенням керівництва підприємства бути предметом продажу, обліку, оренди або застави. Такі питання в діях з власністю може вирішувати згідно Закону «Про власність» лише рада народних депутатів [10].

Для житлово-експлуатаційного підприємства статус власності територіальної громади означає, що надані йому активи комунальної власності використовуються як матеріальна основа для операційної діяльності [16]. Всі особливості використання власності територіальних громад житлово-експлуатаційними підприємствами повинні бути зафіксовані в установчому договорі. Щодо ключових питань обліку комунальної власності, то вони повинні бути визначені нормативами Міністерства фінансів України, Держкомстату України, а також Міністерства житлово-комунального господарства України.

З метою удосконалення аналізу ефективності використання активів певного коригування вимагають і діючі форми їх обліку. В обов'язковому порядку, на думку автора, потребує змін форма фінансової звітності № 4 – «Звіт про власний капітал». В цьому звіті вартість власності територіальних громад необхідно відокремити від вартості підприємства, а також дати розшифровку для кожного виду власності вартості залишків на початок року, корегування вартості власності за звітний період та розподіл прибутку (у відповідності з установчим договором між засновниками). У звіті за формою № 4 мають бути відокремлені за власністю внески учасників, вилучення капіталу та інші зміни в капіталі.

Відповідні доповнення необхідно передбачити також у формі № 5 «Розкриття інформації до фінансових звітів». В цій формі слід детально висвітлити розподіл часток статутного капіталу між власниками, права, привілеї та обмеження відносно цих часток, зміни у складі долі власників в статутному капіталі.

Надання запропонованого автором статусу комунальній власності буде в повній мірі відповідати фундаментальному положенню ринкової діяльності житлово-експлуатаційних підприємств – принципу автономності. Принцип автономності є одним з головних принципів господарської діяльності не лише у законодавстві України, але й в міжнародній практиці. Цей принцип був зафіксований ще в 1975 році у міжнародному стандарті бухгалтерського обліку «Подання фінансових звітів» [17].

Реалізація пропозицій автора відносно упорядкування функціонування активів територіальних громад дасть можливість житлово-експлуатаційним підприємствам в майбутньому використовувати на базі своєї власності весь спектр ринкових фінансових інструментів: випуск акцій, конвертування зобов'язань в акції, збільшення кількості акцій існуючої номінальної вартості, виплата дивідендів тощо. Правильне використання зазначених інструментів дасть змогу радикально покращити фінансовий стан і підвищити ефективність господарської діяльності житлово-експлуатаційних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський і фінансовий облік. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 672 с.
2. Шкурко О. В. Особливості формування активів підприємств житлово-комунального господарства / Н. І. Гордієнко, О. В. Шкурко // XXXIV науково-технічна конференція викладачів, аспірантів і співробітників Харківської національної академії міського господарства. Ч. 3. Суспільно-економічні науки. – Х.: ХНАМГ, 2008. – С.126-128.
3. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 51-59.
4. Кемпбелл Р. Макконнел. Економикс. Принципы, проблемы / КемпбеллМакконнел, Стенлі Л. Брю – М.: Инфра-М, 2003. – 972 с.

5. Глен А. Велш. Основи фінансового обліку / Глен А. Велш, Даніел Г. Шорт.; пер. з англ. – К.: Основа, 1997. – 943с.
6. Бланк И. Управление активами / И. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 720 с.
7. Шкурко О. В. Амортизація основних фондів комунальної власності в контексті фінансової діяльності органів місцевої влади / В. І. Тітяєв, И. А. Чистякова, О. В. Шкурко // Теорія та практика державного управління: IV Міжнар. наук. конгр.: матер. конгр. – Х.: Видавництво ХарРІ НАДУ при Президенті України «Магістр», 2004. – С. 176-178.
8. Лисенко Н. Посібник з бухгалтерського обліку для підприємств комунальної галузі / Н. Лисенко, А. Бабак. – К.: «ПАДКО», 2003. – 141 с.
9. Концепція політики Кабінету Міністрів України щодо управління об'єктами державної власності. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2001 року № 467-р // Державна та комунальна власність в Україні. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – С. 79-81.
10. Закон України «Про власність» від 7.07.92 р. № 2544-XII // Відомості Верховної Ради 1992, № 38, ст. 562. База даних «Законодавство України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.-rada.gov.ua>.
11. Грачева Р. Основныесредства. – К.: «Преса України», 2002. –146 с.
12. Попова О. Банкрутство комунальних підприємств / О. Попова // Час ЖКГ. – Х: ВБ «Фактор». – 2010. – № 1. – С.69-71.
13. Бабак А. В. Особливості обліку власного капіталу комунальних підприємств / А. В. Бабак, Н. М. Лисенко // Аспекти тарифної політики. – К.: «ПАДКО», 2003. – Вип. 3. – С.8-14. –[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://tariffreform.padco.kiev.ua>.
14. Класифікатор форм власності, затверджений наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації від 22.11.94 р. № 288. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nau.-kiev.ua.
15. Браун М. Стратегічні питання, пріоритетні напрямки та наступні етапи реформування комунального господарства / М. Браун, В.Бірін // Аспекти тарифної політики. – К.: «ПАДКО», 2002. – Вип. 5. – 43 с. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://tariffreform.padco.kiev.ua>.
16. Закон України «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» від 3 березня 1998 року № 147/98-ВР Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998. – № 34. – ст. 228. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon.rada.gov.ua/cgiin/laws/main.cgi?-nreg=147%2F98-%E2%F0>.
17. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2009 / перекл. з англ.; за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2009. – 358 с.

Наукове видання

Аванесова Ніна Едуардівна
Волосов Анатолій Михайлович
Губарєва Анна Миколаївна
Колєдіна Катерина Олександрівна
Криворучко Ганна Валентинівна
Кушнір Таміла Борисівна
Марченко Ольга Василівна
Парамонова Оксана Вікторівна
Попова Лілія Миколаївна
Птащенко Олена Валеріївна
Серіков Анатолій Васильович
Смольнякова Наталія Миколаївна
Телишевська Лідія Іванівна
Успенко Віталій Ілліч
Чорна Марина Віталіївна
Шептуха Олена Михайлівна
Шкурко Ольга Вікторівна
Шуміло Ольга Станіславівна

**ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**

Монографія

В авторській редакції

Відповідальний за випуск Л. П. Орденова

Підписано до друку 15.02.2016 р.
Формат 60×84^{1/16}. Папір офсетний. Друк ксерографічний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 8,8. Обл.-вид. арк. 7,6.
Наклад 300 прим. Зам. №02-15

ТОВ «Видавництво «Лідер»

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК №4224 від 08.12.2011 р.
61168, м. Харків, вул. Валентинівська, 12
тел. (057) 758-77-75