



О. С. Бондар, І. Г. Братішко, Є. І. Буряк, О. М. Варченко, С. А. Гаркуша, Н. В. Гнєшєва, Л. Ю. Гудзинська, Т. О. Гуренко, С. І. Дем'яненко, С. І. Дерев'янюк, Л. І. Дідковська, О. О. Довжик, Р. М. Захарчин, О. В. Калініченко, Г. І. Ковток, А. А. Костякова, Д. Ю. Кретов, Д. Ф. Крисанов, С. О. Кучеркова, М. Л. Лапішко, А. В. Литвиненко, М. М. Матюшко, С. М. Мильніченко, М. Л. Павлишин, Ю. В. Поздняков, О. М. Пригодюк, О. А. Руденко, Н. Л. Сапельнікова, Л. А. Сахно, М. М. Свердан, Т. Л. Слюніна, О. В. Ткаченко, І. П. Фоміченко, Ю. В. Хорошун, О. Ю. Червак-Смерічко, В. О. Шашко, А. О. Шмарова, Н. О. Шпак, О. А. Шуст

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

Колективна монографія

Полтава
2023



СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

Колективна монографія

**Полтава
2023**



УДК 338.1

Рекомендовано до друку вченою радою
Центру фінансово-економічних наукових досліджень
(Протокол № 98-1 від 20.01.2023 р.)

Рецензенти:

А. М. Колосов – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, ДЗ «Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка».

В. І. Чобіток – доктор економічних наук, професор, в. о. завідувача кафедри маркетингу та торговельного підприємництва, Українська інженерно-педагогічна академія.

Сучасний стан та перспективи економічного розвитку України: теорія, методологія, практика : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астрая», 2023. 225 с.

У колективній монографії викладено особливості управління національною економікою. Висвітлені питання обліку, аналізу і аудиту діяльності підприємств. Визначено основні ризики, що зумовлюють кризи на підприємствах малого бізнесу. Проаналізовано темпи зростання обсягів наданих кредитів банківською системою України. Викладено особливості управління економічною діяльністю підприємств. Проаналізовано сучасні аспекти ефективності діяльності підприємств.

Jel A31, B41, L10, L16, L19, L23, M11, M20, M31, M41, M42, O13, Q13

Current state and prospects of economic development of Ukraine: theory, methodology, practice : a collective monograph / Collective of authors. Poltava: PC «Astraya», 2023. 225 p.

The collective monograph outlines the features of the management of the national economy. Issues of accounting, analysis and audit of enterprise activity are covered. The main risks causing crises in small businesses are identified. The growth rates of the volumes of loans provided by the banking system of Ukraine were analyzed. The features of managing the economic activity of enterprises are outlined. Modern aspects of the efficiency of enterprises are analyzed.

ISBN 978-617-7915-95-8

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
------------------------	---

РОЗДІЛ 1. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

1.1. Теоретичні аспекти циклічності розвитку національної економіки (Калініченко О. В.)	7
1.2. Чинники формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції (Шпак Н. О., Ковток Г. І.).....	11
1.3. Інфляційна складова у різних типах ринкових структурах (Литвиненко А. В.).....	17
1.4. Ділове середовище України в контексті цивілізаційних цінностей, інноваційного прогресу та регіональних особливостей відновлення (Руденко О. А., Мильніченко С. М., Хорошун Ю. В.)	22
1.5. Динаміка аграрного сектора України у довоєнний та повоєнний періоди (Шуст О. А., Варченко О. М., Крисанов Д. Ф.)	28

РОЗДІЛ 2. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

2.1. Виведення неплатоспроможних банків з ринку в умовах воєнного періоду: аналіз законодавства (Гудзинська Л. Ю.).....	41
2.2. Якості кредитного менеджменту у банках України: оцінка та шляхи підвищення (Кретов Д. Ю.)	45
2.3. Економіка та оподаткування багатства (Свердан М. М.).....	63

РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ

3.1. Макроекономічний аналіз запасів на підприємствах України (Слюніна Т. Л., Матюшко М. М.)	70
3.2. Аграрний менеджмент як чинник підвищення ефективності вітчизняного агробізнесу (Дем'яненко С. І.).....	74
3.3. Регіональні кластери в системі управлінських інструментів балансування національних економічних інтересів (Пригодюк О. М., Гнеушева Н. В., Сапельнікова Н. Л.).....	83
3.4. Особливості функціонування маркетингових стратегій в умовах діяльності аграрних підприємств (Шашко В. О., Фоміченко І. П., Шмарова А. О.)	88

РОЗДІЛ 4. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

4.1. Діджиталізація обліково-управлінських процесів (Гаркуша С. А.).....	95
4.2. Людський капітал в системі обліку та обліковій політиці (Гуренко Т. О.).....	104
4.3. Переваги та недоліки оренди та емфітевзису (Дерев'янку С. І.).....	112
4.4. Звітність в системі управління підприємством (Довжик О. О.)	118
4.5. Теоретичні та практичні аспекти визнання витрат (втрат) в бухгалтерському обліку та звітності для цілей управління (Костякова А. А.)	134
4.6. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського і податкового обліку (Кучеркова С. О.).....	148
4.7. Види вартості при формуванні ціни товарів у публічних закупівлях на основі голландських аукціонів (Поздняков Ю. В., Братішко І. Г., Лапішко М. Л.).....	160
4.8. Облікова політика і внутрішній аудит в системі управління підприємством (Сахно Л. А.)..	174

**РОЗДІЛ 5. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

- 5.1. Математичні моделі для аналізу військових та кризових ситуацій
(Бондар О. С., Ткаченко О. В.) 193
- 5.2. Підкритерії паретівської згортки критеріїв (Червак-Смерічко О. Ю.) 199

**РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА СИСТЕМА
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

- 6.1. Водоресурсний потенціал світу та його значення для забезпечення продовольчої
безпеки (Дідковська Л. І.) 205
- 6.2. Про антикризове управління для малого бізнесу в умовах війни в Україні
(Павлишин М. Л., Захарчин Р. М., Бурак Є. І.) 209

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 214

ПЕРЕДМОВА

В умовах глобалізації взаємозалежність та взаємопов'язаність національних економік прискорює зростання невизначеності економічного середовища та ризиків економічної кон'юнктури. Зміни мають непрогнозований характер і можуть мати вплив на кризові явища в економіці світового рівня. Сировинна модель розвитку національної економіки України сформувала залежність від світової кон'юнктури, тим самим зумовивши її нестійкість і зниження конкурентоспроможності. Кризові явища в економіці негативно впливають на рівень економічної стійкості суб'єктів господарювання будь-якого рівня – від підприємств та галузей до національної та світової економіки. Саме тому необхідні ефективні шляхи подолання кризових явищ в економіці та розробка практичних заходів щодо економічного розвитку національної економіки України.

У колективній монографії «Сучасний стан та перспективи економічного розвитку України: теорія, методологія, практика» досліджено чинники формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції. Здійснено оцінку інфляційної складової у різних типах ринкових структурах. Досліджено ділове середовище України в контексті цивілізаційних цінностей, інноваційного прогресу та регіональних особливостей відновлення. Здійснено економічну оцінку аграрного сектора України у довоєнний та повоєнний періоди. Здійснено оцінку якості кредитного менеджменту у банках України. Досліджено економіку та оподаткування багатства. Розкрито особливості функціонування маркетингових стратегій в умовах діяльності аграрних підприємств. Досліджено діджиталізацію обліково-управлінських процесів. Досліджено теоретичні та практичні аспекти визнання витрат в бухгалтерському обліку та звітності для цілей управління. Досліджено математичні моделі для аналізу військових та кризових ситуацій. Досліджено підкритерії паретівської згортки критеріїв. Здійснено оцінку антикризового управління для малого бізнесу в умовах війни в Україні.

У першому розділі «Світова економіка та управління національною економікою» розглянуто генезис дефініції «ділове середовище» через його семантичний зміст. Проаналізовано виробництво продукції аграрного сектора економіки України. Визначено основні етапи реформування відносин власності в харчовій індустрії України та входження підприємств АПК у глобальні ринки. Визначено основні етапи реформування відносин власності у сільському господарстві України. Проаналізовано виробництво продукції та ефективності аграрного сектора економіки України. Проаналізовано капітальні інвестиції в аграрний сектор економіки України. Проаналізовано експорт основних товарних груп продукції АПК України.

У другому розділі «Гроші, фінанси і кредит» проаналізовано темпи зростання обсягів наданих кредитів банківською системою України. Розроблено критерії бальної оцінки активів як складової якості кредитного менеджменту. Проведено оцінку активів як складової якості кредитного менеджменту банків, визначено структуру кредитного портфелю банків України по банківським групам. Проаналізовано операційну ефективність банків. Проведено оцінку якості кредитного менеджменту банків за бально-ваговим методом. Розглянуто основні недоліки в управлінні проблемними кредитами в банках України. Досліджено основні принципи методу партнерської поведінки банків у роботі з боржниками.

У третьому розділі «Управління підприємствами, менеджмент та маркетинг» проведено оцінку структури запасів у складі оборотних активів на підприємствах України. Проаналізовано запаси на підприємствах України. Розглянуто рівні формування кластерних утворень на прикладі балансування національних інтересів. Розглянуто основні напрями маркетингових стратегій. Охарактеризовано маркетингові стратегії, які доречно використовувати в умовах аграрних підприємств.

У четвертому розділі «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» розглянуто чинники стимулювання та стримування розвитку людського капіталу. Охарактеризовано витрати підприємства для оцінки людського капіталу. Розглянуто облікову інформацію людського

капіталу в обліковій політиці. Здійснено порівняння оренди та емфітевзису. Визначено основні втрати виробництва продукції рослинництва та причини їх виникнення. Розглянуто визнання непродуктивних витрат рослинництва в обліку. Проаналізовано визначення непродуктивних витрат при збиранні ярого ячменю. Проаналізовано визнання витрат виробництва продукції рослинництва в обліку та їх вплив на формування фінансового результату. Розглянуто етапи організації системи обліку на підприємстві. Проаналізовано витрати періоду, які не включаються в собівартість продукції (робіт, послуг). Проведено групування витрат залежно від обсягу виробництва рослинництва.

У п'ятому розділі «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» проаналізовано людські ресурси України на початок війни. Здійснено оцінку озброєння України на початок війни. Охарактеризовано підкритерії паретівської згортки критеріїв.

У шостому розділі «Економічна безпека та антикризова система господарювання» здійснено оцінку внутрішніх відновлюваних ресурсів, водний стрес та водовитрати на господарські потреби в розрізі країн світу. Охарактеризовано ризики глобального і локального характеру, що зумовлюють кризові ситуації на підприємствах малого бізнесу. Розглянуто ефективні заходи адаптації малого бізнесу в умовах пандемії COVID-19.

При підготовці колективної монографії використані статистичні дані, аналітичні матеріали, а також розробки авторів.

Структура монографії складається з шести розділів, у написанні яких брали участь: **Калініченко О. В.** (підрозділ 1.1); **Шпак Н. О., Ковток Г. І.** (підрозділ 1.2); **Литвиненко А. В.** (підрозділ 1.3); **Руденко О. А., Мильніченко С. М., Хорошун Ю. В.** (підрозділ 1.4); **Шуст О. А., Варченко О. М., Крисанов Д. Ф.** (підрозділ 1.5); **Гудзинська Л. Ю.** (підрозділ 2.1); **Кретов Д. Ю.** (підрозділ 2.2); **Свердан М. М.** (підрозділ 2.3); **Слюніна Т. Л., Матюшко М. М.** (підрозділ 3.1); **Дем'яненко С. І.** (підрозділ 3.2); **Пригодюк О. М., Гнєшєва Н. В., Сапельнікова Н. Л.** (підрозділ 3.3); **Шашко В. О., Фоміченко І. П., Шмарова А. О.** (підрозділ 3.4); **Гаркуша С. А.** (підрозділ 4.1); **Гуренко Т. О.** (підрозділ 4.2); **Дерев'янюк С. І.** (підрозділ 4.3); **Довжик О. О.** (підрозділ 4.4); **Костякова А. А.** (підрозділ 4.5); **Кучеркова С. О.** (підрозділ 4.6); **Поздняков Ю. В., Братішко І. Г., Лапішко М. Л.** (підрозділ 4.7); **Сахно Л. А.** (підрозділ 4.8); **Бондар О. С., Ткаченко О. В.** (підрозділ 5.1); **Червак-Смерічко О. Ю.** (підрозділ 5.2); **Дідковська Л. І.** (підрозділ 6.1); **Павлишин М. Л., Захарчин Р. М., Бурак Є. І.** (підрозділ 6.2).

Дана колективна монографія може використовуватись здобувачами вищої освіти при виконанні курсових, дипломних робіт, а також аспірантами, спеціалістами, науковцями та викладачами вищих навчальних закладів.

РОЗДІЛ 1**СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ****1.1. Теоретичні аспекти циклічності розвитку національної економіки**

© **Калініченко О. В.**

канд. екон. наук, доц.,

*доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, Україна*

ORCID ID: 0000-0003-2688-859X

Характерною ознакою функціонування будь-якої національної економіки ринкового типу є циклічність розвитку на макrorівні. Циклічність – це процес розвитку світової економіки та національних економік як єдиного цілого, що супроводжується чергуванням періодів зростання та спаду рівня економічної активності у різних сферах.

Циклічність характеризується періодичними підйомами та падіннями економічної кон'юнктури. Хвиля піднесення, зі значним обсягом попиту на товари і послуги та великим обсягом пропозиції, змінюється періодом скорочення попиту та господарської діяльності, бізнес-середовище, зазвичай, супроводжується банкрутствами неконкурентоспроможних підприємств.

У періоди підвищення економічної активності відбувається розвиток економіки переважно екстенсивним шляхом, а в періоди зниження економічної активності – початком переважно інтенсивного розвитку [2, с. 208].

Економічні цикли впливають на динаміку основних макроекономічних показників (виробництво, інвестиції, споживання, ціни, безробіття) кожної національної економіки ринкового типу [11, с. 320].

Циклічність – форма прогресивного розвитку. Циклічний розвиток – це прояв самої сутності розвитку виробництва, його природна властивість, спосіб його прогресивного руху [9, с. 78].

Процесам циклічності розвитку національної економіки притаманні такі характеристики:

- форма макроекономічної динаміки;
- невід'ємна складова механізму ринкового саморегулювання національної економіки;
- система циклів різної природи походження і тривалості, які у процесі руху взаємодіють шляхом резонансного взаємовпливу;
- процес, що відображає кумулятивне накопичення знань, національного багатства, економічного та інших видів потенціалу в історичному розвитку суспільства;
- безперервні періодичні рухи, коливання різної амплітуди показників макроекономічної динаміки та неекономічних параметрів, чергування фаз підйомів і спадів, екстенсивного та інтенсивного типів зростання, революційного й еволюційного оновлення господарських систем [6, с. 21].

Класичні підходи до визначення економічного циклу охоплює чотири фази:

1. Економічна криза має такі ознаки: перевиробництво товарів та послуг порівняно з платоспроможним попитом на них; значне скорочення обсягів виробництва; зниження цін; дефіцит вільних грошових коштів, необхідних для платежів; біржовий крах та банкрутство банків, підприємств; зростання рівня безробіття; зниження рівня заробітної плати; зменшення прибутковості підприємств; закриття підприємств; дезорганізація фінансово-кредитної системи країни [5, с. 100].

2. Депресія має такі ознаки: «застій» виробництва; низький рівень цін; зменшення товарообігу; низька відсоткова ставка; ліквідація товарних надлишків, запасів [5, с. 101].

3. Фаза пожвавлення характеризується: розширенням виробництва до рівня докризового періоду; зростанням цін; підвищенням норми прибутку; зростанням зайнятості; пожвавленням торгівлі; посиленням оптимістичних очікувань від розвитку національної економіки [5, с. 101].

4. Фаза піднесення має такі ознаки: перевищення максимального обсягу виробництва докризового рівня; швидке зростання зайнятості; зростання заробітної плати та інших видів доходів; кредитна експансія; штучне стимулювання сукупного попиту, зумовлене очікуванням торговцями зростання цін та їх бажанням купити більше товарів за нижчими цінами; зростання пропозиції, яка з часом перевищує попит і створює умови для нової кризи [5, с. 101].

Сучасні економічні підходи визначають дві фази економічного циклу:

1. Рецесія, яка охоплює кризу та депресію. Рецесія – це фаза економічного циклу, якій властиві падіння виробництва, що знаходиться між найвищою (бум) та найнижчою (дном) його точками, і зниження темпів зростання виробництва. За визначенням Національного бюро економічних досліджень США, рецесія – це період зниження рівня сукупного випуску, доходу, зайнятості, торгівлі, який триває від шести місяців до одного року і характеризується значним падінням у багатьох секторах національної економіки [5, с. 101].

2. Піднесення (розширення), що містить пожвавлення та бум. Піднесення виробництва – фаза, що знаходиться між найнижчою та найвищою точками циклу. Супроводжується істотними змінами у структурі національної економіки, динаміці цін, обсягах виробництва товарів та послуг, продуктивності праці та доходів, нагромадженні та споживанні [5, с. 101].

Парадигма глобалізації світової економічної циклічності базується на історичних моделях економічного та соціального розвитку (циклічно нерівномірний характер, технологічне оновлення, інтелектуалізація та соціалізація, цифровізація), а також нові неекономічні чинники (епідемії, міждержавні політичні конфлікти, гібридні війни, інформаційні та комп'ютерні диверсії, збільшення міграції населення, природні катастрофи, кліматичні аномалії) [14, с. 15 – 24].

За ознакою тривалості виокремлюють кілька типів економічних циклів: (короткі, середні, довгі) [1, с. 394 – 395; 3, с. 31; 4, с. 409; 10, с. 5; 13, с. 24 – 54]:

– аграрні малі цикли терміном до 1 року – сезонні короткострокові коливання в сільському господарстві;

– приватні господарські цикли (1 – 2 роки) – характеризуються коливаннями інвестиційної активності;

– короткострокові цикли Кітчина (3 – 4 років) – пов'язані з рухом товарно-матеріальних запасів;

– середньострокові цикли Жюгляра (7 – 11 років) – характеризуються коливаннями внаслідок фізичного зносу основних виробничих фондів та коливаннями в обсягах інвестицій;

– виробничі цикли Маркса (7 – 12 років) – запроваджено чотирифазну структуру економічного циклу (криза, депресія, пожвавлення, піднесення), визначено матеріальною основою періодичне оновлення основного капіталу;

– цикли Кузнеця (15 – 20 років) – пов'язані із змінами у сфері будівництва та демографічними процесами, зокрема, імміграції;

– цикли Шумпетера (50 – 55 років) – перерозподіл інвестицій між основними галузями національної економіки внаслідок впровадження інновацій;

– довгі хвилі Кондратьєва (40 – 60 років) – структурне оновлення технологічного способу виробництва (вплив науково-технічних революцій) в галузях національної економіки, а також збільшенням інвестицій в інфраструктуру та людський капітал. Виділено три типи хвиль, які мають вплив на економічну кон'юнктуру (короткі – близько 3 років; середні – близько 15 років; довгі – до 60 років);

– цикли Модельські (90 – 122 років) – зміна світового економіко-політичного клімату (глобальне лідерство). Держава може стати глобальним лідером у разі формування політико-стратегічної організації для забезпечення глобального впливу, розвинутої національної економіки, відкритого суспільства та відповідальності щодо вирішення глобальних проблем.

- надвеликі вікові цикли (100 – 120 років) – зміни технологічних укладів;
- цикли Форрестера (200 років) – викликані появою нових видів енергетичних ресурсів, матеріалів та сировини, які призводять до змін у виробництві;
- цикли Тоффлера (1000 – 2000 років) – пов’язані з розвитком цивілізації. Ним виділено в історії розвитку цивілізації три хвилі – аграрну, індустріальну та постіндустріальну.

Зазначимо, що наразі людство наблизилось до так званої «цифрової», «інформаційної» ери розвитку.

Національна економіка в будь-який проміжок часу знаходиться в одній із фаз різних економічних циклів та мають різний вплив. При цьому неможливо передбачити тривалість кожного з них.

Циклічність національної економіки для кожної країни має свої особливості, що обумовлюється змінами, які пов’язані зі зовнішніми та внутрішніми чинниками (рис. 1).

Зовнішні чинники впливають на формування початкової фази циклу, а внутрішні чинники трансформують вказаний фазовий перехід коливань циклу (підйому або спаду) в національній економіці. Значний вплив у виникненні економічних циклів відіграють інновації, інвестиційний та споживчий попит.

Антикризове регулювання національної економіки – це процес цілеспрямованого впливу органів державного управління на упередження, недопущення та мінімізацію негативних наслідків кризових явищ з метою забезпечення сталого економічного розвитку [7, с. 287].

Формування циклічної взаємозалежності у світовій економіці відбувається в розвинених країнах світу, передусім у США, ЄС та Японії. Усі інші країни, як постачальники мінерально-сировинних та трудових ресурсів, та і розвинені країни світу знаходяться під впливом цих коливань.

Особливостями національної економіки України є: технічна та технологічна відсталість в окремих сферах, значний фізичний та моральний знос основних фондів, низький рівень використання виробничих потужностей, висока матеріало-, енерго- та ресурсомісткість, відсутність або низький рівень інноваційної діяльності. Відсутність прогресу в освоєнні та впровадженні новітніх технологій заважають підвищенню конкурентоспроможності промисловості, що спричинилося до глибокої структурної кризи та спаду виробництва. За часи незалежності України найбільш технологічно деградували великі високотехнологічні комплекси (авіабудування, електронна промисловість, радіоелектроніка, верстатобудування, приладобудування тощо), потенціал яких мав би стати підґрунтям економічного розвитку країни [8, с. 97].

Основними причинами економічної кризи у національній економіці України є:

- 1) руйнація командно-адміністративної системи та складністю процесів формування ринкової системи;
- 2) неефективні трансформаційні процеси на макро- і мікрорівнях, коли національна економіка формується та паралельно йде процес державотворення;
- 3) політичний та економічний тиск з боку інших країн;
- 4) деформація грошово-кредитного ринку, пов’язані з вищою вартістю капіталу на внутрішньому ринку, волатильністю його кон’юнктури, обмеженістю довгострокових ресурсів, інституційною нерозвиненістю інвестиційного середовища [12, с. 4 – 10];
- 5) залежність від зовнішніх ринків запозичень;
- 6) російська військова агресія, що триває з 2014 р. по теперішній час.

Отже, розвиток світової економіки призводить до зміни економічних циклів та їх тривалості. Коливання економічної активності оцінюються як одна із умов відновлення та розвитку національної економіки. При цьому внутрішні чинники (людський капітал, інновації, нерівність доходів, заощадження та інвестиції, кредитно-грошова політика, бюджетно-податкова політика, рівень оновлення основного капіталу, забруднення навколишнього середовища), що зумовлюють циклічність, нівелюються більш потужними зовнішніми чинниками (історичні процеси й політичні події, зростання чисельності населення, технічні нововведення, глобальна економічна динаміка, зміни цін на різні види ресурсів і сировини, економічна інтеграція, інтернаціоналізація виробництва, кон’юнктура світових ринків).



Рис. 1. Основні чинники циклічності розвитку національної економіки

Джерело: розроблено автором

1.2. Чинники формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції

© Шпак Н. О.

д-р. екон. наук, проф.,

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ORCID ID: 0000-0003-0620-2458

© Ковток Г. І.

здобувач вищої освіти третього рівня,

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ORCID ID: 0000-0003-0533-9268

Як відомо, чинники – це причина виникнення будь-якого явища, що перебуває у безпосередньому логічному зв'язку із його наслідками. Чинники є рушійними силами, які визначають характер економічних процесів, основні риси операційної діяльності, чим характеризують економічний розвиток підприємства в умовах євроінтеграції. Тим самим, від рівня та умов впливу чинників залежить перебіг процесів та дій на підприємстві із виконання тактичних підходів до реалізації поточних стратегій, досягнення їх очікуваних результатів. Це визначає застосування тактичних інструментів, що призводять до відповідних кількісних та якісних змін на підприємстві та розвитку засобів виробництва і соціально-економічних відносин, підвищення гнучкості, досягнення стану оптимального і ефективного функціонування підприємства тощо.

В умовах євроінтеграції, яка супроводжується структурною передумовою національної економіки, адаптацією до європейських стандартів і суспільних відносин, підвищенням рівня державного управління та дотриманням низки інших умов вступу до ЄС, на підприємство діють також системотворчі фактори економічного розвитку, глобалізації, транскордонного співробітництва, регулювання соціально-економічного зростання. Вони впливають на характер засобів, які обираються і впроваджуються з метою змін у економічній системі підприємства, спрямованих на його розвиток (рис. 1).

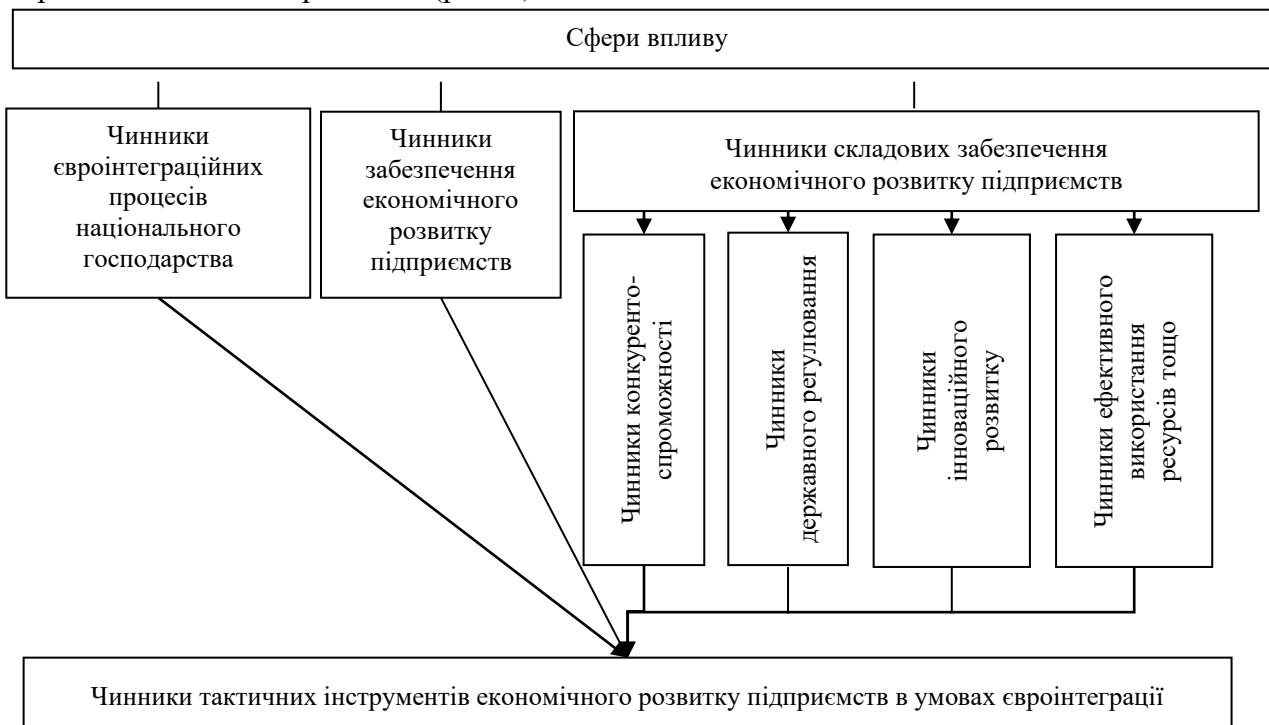


Рис. 1. Структурно-логічна модель визначення чинників формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції

Джерело: розроблено авторами

Тож, із метою окреслення чинників, які визначають формування і впливають на перебіг процесів із використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції, розглянемо наведені вище групи факторів. Їх досліджено у працях таких економістів як: Артюхова І. В., Літвіненко Т. О., Родіонов О. В., Лицар І. М., Лимич Ю. В., Лінчевська Н. М., Дзьоба О. Г., Проданова Л. В., Скрипниченко Ю. І., Боднар О. А., Іртищева І. О., Стройко Т. В., Стегней М. І., Шпильова В. О. Малюков В. П. тощо [1 – 20].

Артюхова І. В., Літвіненко Т. О. поділили систему факторів розвитку підприємства на групи: екстенсивні (збільшення кількості ресурсів, засобів та предметів праці, запасів, часу використання засобів праці і ресурсів та усунення їх непродуктивного використання) та інтенсивні фактори (вдосконалення процесу використання ресурсів і предметів праці, їх якісних характеристик, розвиток технологій і організації виробництва, організаційної структури управління тощо) [1, с. 15].

Лицар І. М., Лимич Ю. В. чинники формування інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку поділили на позитивні (сприяють нарощенню потенціалу) та негативні (стримують розвиток) за такими групами: техніко-економічні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні, інформаційно-комунікаційні, правові [7]. Цей підхід використаний Родіоновим О. В. при вивченні зовнішніх чинників впливу на конкурентоспроможність і репутацію підприємства, які узагальнені у групи: державне регулювання економіки, товарні ринки, трудові ресурси, ринкова інфраструктура, соціально політична ситуація. Чинники кожної із груп можуть сприяти розвитку (позитивні чинники) або стримувати його (негативні чинники) [12, с. 156]. Такий підхід авторів вважаємо доцільним лише у короткостроковій перспективі. У довгостроковому періоді часу напрям впливу чинників (позитивний чи негативний) може бути змінений, що впливає на складові їх груп та призводить до їх зміни.

Проданова Л. В. фактори розвитку економічних систем групує залежно від низки істотних ознак: за рівнем значущості (ресурси (потенційні фактори), джерела, рушійні сили, засоби поживлення джерел та активізації рушійних сил); залежно від характеру впливу (екстенсивні, інтенсивні, підсилюючі, послаблюючі); за ступенем впливу (прямого і непрямого впливу); за спрямованістю (зовнішні і внутрішні); залежно від структури економічної системи (фактори розвитку структурних елементів системи, кількісного зростання продуктивних сил, розвитку економічних відносин, вдосконалення господарського механізму); за етапами та цільовими орієнтирами розвитку макроекономічних систем (визначаються у процесі розвитку досліджуваних економічних систем) [11, с. 119].

Боднар О. А. виділяє чотири групи чинників, які впливають на регулювання соціально-економічного розвитку: адміністративно-економічні (демонополізація економіки, приватизація, націоналізація (денаціоналізація), ліцензування, квотування, нормування і стандартизація, регулювання ЗЕД, макроекономічне планування та регулювання); бюджетно-податкові (регулювання процесу формування витрат господарських суб'єктів через норми амортизації, відрахування у різні фонди тощо, система оподаткування, бюджетна політика у сфері надходжень і видатків); кредитно-грошові (регулювання діяльності комерційних банків, операцій на фондовому ринку, контроль грошового обігу та інфляції, валютне регулювання, управління нормами обов'язкових резервів, обліковою ставкою, емісія грошей); цінові, що передбачають встановлення і регулювання цін [3]. Результати досліджень авторів можна використати при визначенні чинників формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції.

Скрипниченко Ю. І. розглядає систему чинників конкурентоспроможності підприємства, до якої на макrorівні віднесено:

1. Правове регулювання держави (підтримка розвитку підприємств, податкова і фінансово-кредитна політика, регулювання продовольчого ринку, митне законодавство і система регулювання ЗЕД, система стандартизації та сертифікації тощо).

2. Ринкові чинники (інфраструктура ринку, властивості попиту).

3. Територіальне розміщення (географічне розташування, природно-кліматичні умови, природні ресурси, міжнародне оточення).

4. Інвестиційні клімат.

5. Рівень інноваційного розвитку (рівень забезпечення науководослідницьких організацій, кадрова база, наявність державних програм розвитку науково-дослідницької діяльності).

6. Соціально-демографічний стан (чисельність населення, рівень зайнятості, рівень життя тощо).

7. Інформаційне забезпечення.

Водночас, на думку Скрипниченко Ю. І., чинниками конкурентоспроможності підприємств на мікрорівні є: ресурси підприємства, конкурентоспроможність товару та чинники, які визначають ефективність функціонування підприємства (логістика, маркетинг, інновації, якість продукції і процесів, інвестиції) [14].

На мікрорівні чинники, які забезпечують розвиток газотранспортних підприємств досліджені Лінчевською Н. М., Дзьобою О. Г. Вони узагальнені у такі групи: природні (інженерно-геологічні, кліматичні, економіко-географічні), техніко-технологічні (технологічний рівень і якість продукції, склад і структура основних засобів, технічний рівень обладнання і виробництва, надійність обладнання тощо), організаційно-економічні (організаційна структура управління підприємства, матеріально-технічне забезпечення, організування праці, спеціалізація виробництва, управління інноваційною діяльністю тощо), соціально-економічні (компетенції персоналу, мотиваційна діяльність, умови праці, безпека життєдіяльності), фінансові (управління фінансовим забезпеченням, фінансовий стан підприємства, ціноутворення, умови кредитування, особливості фінансування інноваційних проєктів тощо), інформаційні (управління інформаційною діяльністю, інформаційне забезпечення процесів та інноваційної діяльності на підприємстві, використання систем підтримки прийняття рішень) [8, с. 52].

Хвостенко О. А. використано системний підхід до формування складових та факторів конкурентного середовища підприємства. У результаті цього розроблена система, що містить такі групи чинників: політичні, наукові, економічні, екологічні, географічні, техніко-технологічні, управлінські, соціально-демографічні [16].

У низці публікацій за проблемою розглядаються чинники економічного зростання регіону, окремих видів економічної діяльності, чинники мезорівня впливу на підприємство тощо. Так, Іртицева І. О., Стройко Т. В., Стегней М. І. факторами сталого розвитку сільських територій вважають людський (навики, знання, уміння тощо), соціальний (соціальні взаємовідносини і соціальна відповідальність), природній (природні ресурси і кліматичні умови), фізичний (матеріальні і нематеріальні активи) і фінансовий капітал [6, с. 308].

У праці Тарадай В. Н. Фактори підвищення ефективності використання ресурсів для розвитку промисловості регіону, узагальнено у напрями: управління витратами і ресурсами; розвиток і удосконалення виробництва; удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності [15].

Шпильова В. О., Малюков В. П. сформували групи факторів впливу на інвестиційну конкурентоспроможність регіону: економіко-географічне положення, природно-екологічні умови, соціально-демографічні обставини, інфраструктура (транспорту і зв'язку, фінансового сектору і торгівлі тощо), економіка (забезпечення енергетичними ресурсами, місткість регіонального ринку, інноваційна діяльність тощо), політико-правові обставини (якість та стабільність законодавства, податкова система, наявність пільг для інвесторів тощо) [19].

На конкурентоспроможність національної економіки як відомо впливає глобалізація, чинники якої визначені у [5]. До них зараховано науково-технічний прогрес, розвиток міжнародної інфраструктури (зокрема у сфері транспорту і зв'язку), поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація виробництва, гео економічні та геополітичні трансформації, ринкова уніфікація, інтернаціоналізація культурного простору.

Згідно розробленої моделі (рис. 1), при визначенні чинників формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції слід урахувати результати наукових досліджень Цюпи І.З., Шевченко В., Барановського Ф., Макаренка Н. Ю., Ніколаєва А., Руденко Л. Г., Лісовського С. А., Маруняк Є. О., Яценко О. М., Казанчук І. Д. тощо, які стосуються чинників євроінтеграції, фінансової інтеграції у європейській зоні, транскордонного співробітництва тощо.

У праці [17] виділено такі групи чинників активізації транскордонного співробітництва України з сусідніми державами: режим перетину кордону, складність візових процедур, нормативно-правове забезпечення, економічна політика, громадська активність населення, ефективність діяльності євро регіонів, компетентність представників влади.

Шевченко В. у статті «Глобальний та європейський аспекти фінансової інтеграції: фактори та результати» сформовано групи чинників міжнародної фінансової інтеграції у глобальному та європейському аспекті:

1) глобальні: темпи зростання глобальної економіки, динаміка світових товарних ринків та обумовлені цим коливання попиту, фінансова ліквідність, стан міжнародної фінансової системи, інфляція та курси основних валют, міжнародні фінансові кризи та інші;

2) ресурсні: зростання обсягів фінансової ліквідності на міжнародних фінансових ринках, обсяги та структура офіційних резервів та заощаджень приватного сектору, обсяги та структура фінансових активів;

3) попиту: зростання обсягу та диверсифікація структури попиту на зовнішні фінансові ресурси, арбітражна вартість та трансакційні витрати на зовнішні залучення;

4) структурні: випереджаюче зростання обсягів міжнародної ліквідності та мобільності капіталу в порівнянні з світовим ВВП та міжнародною торгівлею, зміна регіональної структури міжнародного руху капіталу, зміна структури міжнародних фінансових ринків, присутність іноземного капіталу на національних фінансових ринках, посилення конкуренції на фінансових ринках між національними та міжнародними фінансовими інститутами;

5) інституційно-регуляторні: лібералізація національних фінансових ринків, гармонізація національного регулювання фінансових ринків з міжнародними нормами, створення зон вільного руху капіталу та фінансової інтеграції переважно в рамках регіональних інтеграційних об'єднань (Євросоюз, НАФТА та інші), розвиток міжнародних та регіональних платіжних систем;

6) валютні: зміни валютної структури міжнародних фінансових інструментів та офіційних резервів, тенденції валютних курсів, створення валютних союзів;

7) інформаційні та інноваційні: розвиток міжнародних систем електронних фінансових трансакцій, розвиток та міжнародне поширення фінансових інновацій, поширення глобальних та трансграничних за природою фінансових інструментів (глобальні депозитарні розписки, єврооблігації та інші) [18].

Барановський Ф. вказує на політичні (зміцнення демократичної політичної системи та її інститутів, модернізація правового поля і забезпечення прозорості національного законодавства, поглиблення культури демократії і повага до прав людини) і соціально-економічні (використання переваг інтегрованої господарської системи, заснованої на єдиному внутрішньому ринку і єдиній валюті, а також використання фінансових ресурсів структурних фондів і Європейського інвестиційного банку) чинники євроінтеграції України [2].

Макаренко Н. Ю. досліджує суспільно-політичні чинники євроінтеграції, що є правовими основами галузі етнополітики, в сфері захисту прав національних меншин як одного з найважливіших чинників її державної незалежності, політичної стабільності та економічного розвитку [9].

Ніколаєва А. виділяє негативні чинники євроінтеграційних процесів: перевантаженість ЄС (зі збільшенням кількості членів зменшується ефективність діяльності ЄС, утруднюється процес прийняття управлінських рішень), валютний чинник (запровадження єдиної валюти євро). Також автором наведено зовнішній чинник, який негативно впливає на перебіг євроінтеграційних процесів в Україні – посилення євроскептичних настроїв у деяких країнах євросони [10].

Руденко Л. Г., Лісовський С. А., Маруняк Є. О. також розглядають чинники позитивного і негативного впливу на шляху євроінтеграції, які вони назвали викликами і загрозами просторового розвитку України [13]. Як позитивні чинники євроінтеграції авторами вказано: вигідне географічне положення; родючі землі; сприятливі кліматичні умови; розташування в межах 4 природних зон та 2 гірських регіонів, що зумовлює розвиток агровиробництва і інших видів економічної діяльності; запаси ресурсів, які сприяють розвитку окремих видів промисловості; високий рівень освіченості населення та розвиток наукової сфери; розвинена транспортна, технічна і соціальна інфраструктура тощо. Водночас негативними чинниками євроінтеграції визначено: розшарування населення та соціальну нерівність; низький рівень оплати праці та зростання безробіття і соціальну напруженість; негативну тенденцію зменшення чисельності населення, його старіння та міграцію за межі держави; недостатній рівень фінансування і розвитку наукової сфери; високу зношеність основних фондів, технічної й транспортної інфраструктури, застарілість технологічних рішень і процесів за різними видами економічної діяльності; неефективну галузеву структуру промислового виробництва; високу енерго- і водоемність та імпортозалежність національного господарства; низький рівень економічних показників національної економіки (зокрема, ВВП на одну особу); високий рівень корупції; порушення природних екологічних властивостей компонентів природи; інертність дій управлінських структур.

Яценко О. М. виокремив позитивні і негативні, а також зовнішні та внутрішні чинники євроінтеграції аграрного сектора у глобальне економічне середовище. Як зовнішні чинники автором виділено політичні, економічні, соціальні та екологічні, а внутрішні автором не деталізовано. Проте ці групи використані при визначенні складових чинників, що стримують процес євроінтеграції аграрної економіки в міжнародне конкурентне середовище (невідповідність міжнародним стандартам якості і безпеки, дисбаланс в ціноутворенні, низький рівень соціального захисту тощо) [20].

Казанчук І. Д. до чинників євроінтеграційних процесів відносить: оновлення державного механізму міжнародного співробітництва, адаптацію законодавства України до європейського законодавства і удосконалення адміністративно-правових засад співпраці, вироблення єдиної стратегії дій державних органів усіх європейських країн шляхом визначення ефективних організаційно-правових форм природоохоронної діяльності [6]. Зазначимо, що визначене вище більше тяжіє до заходів із впровадження євроінтеграційних процесів, а ніж до чинників їх забезпечення.

На підставі аналізування літературних джерел та вивчення практики євроінтеграційних процесів у національній економіці, до чинників формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції зарахуємо такі групи: чинники мікрорівня, чинники макрорівня, глобальні чинники (рис. 2).

Мікроекономічні чинники діють на рівні підприємства та визначають діяльність із застосування тактичних інструментів економічного розвитку за рахунок: цілей і завдань, ресурсів, працівників підприємства, організаційно-управлінського забезпечення його діяльності, технології, внутрішньої системи управління якістю тощо

Макроекономічні чинники тактичних інструментів економічного розвитку в умовах євроінтеграції сформовані нами відповідно до найпоширенішого у науковій літературі підходу до оцінки впливу зовнішнього середовища діяльності підприємства – PEST-аналізу. Як відомо, він передбачає оцінювання політичних, економічних, соціальних та технологічних чинників. До політичних чинників віднесемо політичну ситуацію в країні, її правову систему, що виражається у дії чинного законодавства, податковій системі, захисті прав інвесторів тощо та діяльність інституцій державного управління (управлінський чинник). Економічні чинники формуються за рахунок: ресурсного забезпечення діяльності підприємств, наявності інфраструктури (транспорту, зв'язку, фінансового сектору і торгівлі тощо), властивостей географічного положення, що визначає міжнародне оточення, геополітичне становище тощо, процесів ціноутворення та дії фінансового чинника (управління фінансовим забезпеченням, відкритість фінансових ринків, умови кредитування, іноземне фінансування тощо).

Соціальний чинник характеризує демографічні обставини, екологічну політику держави, соціальне забезпечення населення тощо. Дія технологічного чинника виражається за рахунок діяльності дослідницьких центрів, наукових установ, розвитку технологій та модернізації економічної системи на інноваційній основі.

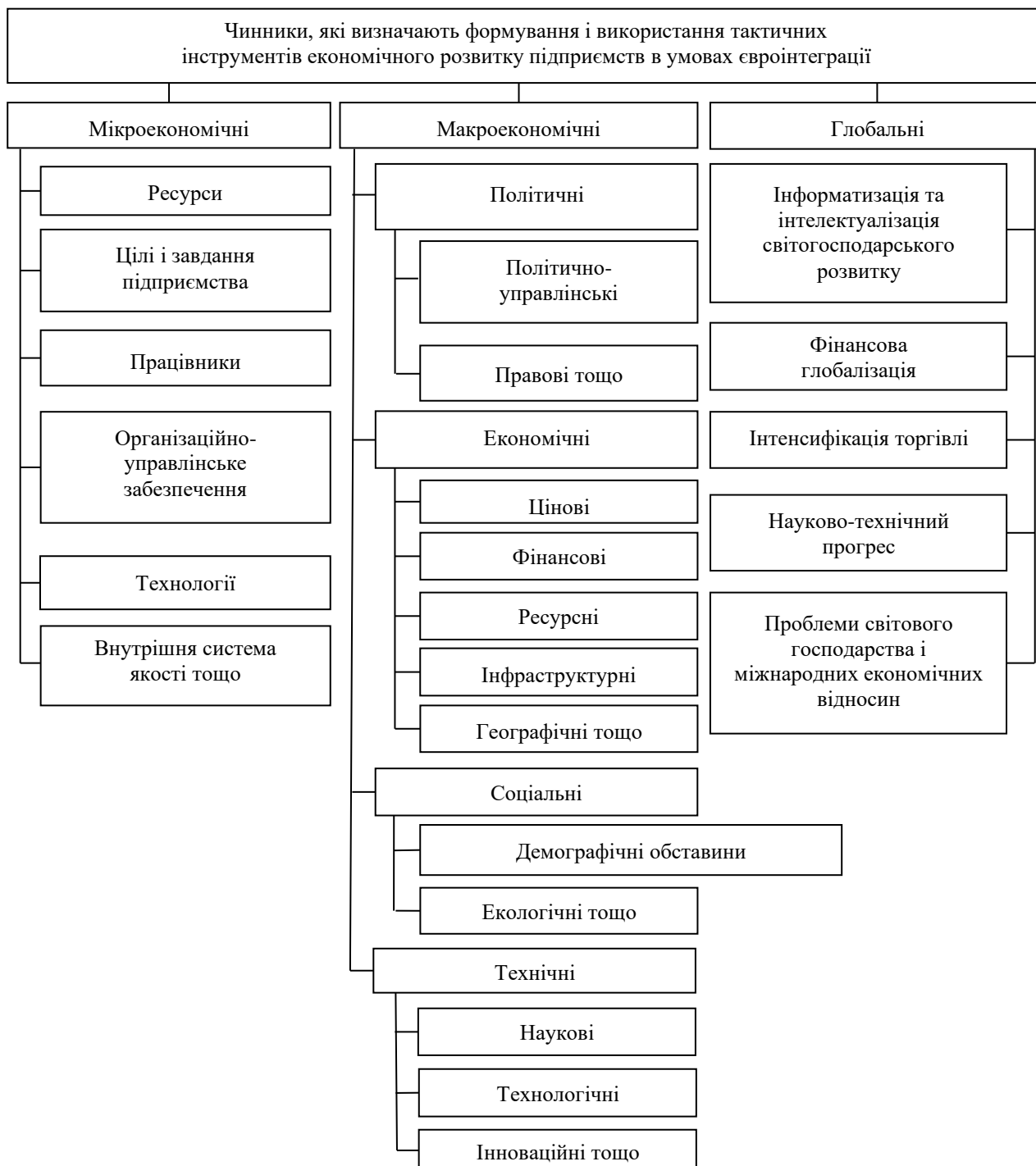


Рис. 2. Чинники, які визначають формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції

Джерело: розроблено авторами

Глобальні чинники діють на світовому рівні та активізують діяльність із формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств та євроінтеграційні процеси внаслідок: інформатизації та інтелектуалізації світогосподарського розвитку, фінансової глобалізації, інтенсифікації світової торгівлі, науково-технічного прогресу, наявності глобальних проблем світового господарства та міжнародних економічних відносин та діяльності із їх вирішення.

Отже, чинники формування і використання тактичних інструментів економічного розвитку підприємств в умовах євроінтеграції розглянуто як рушійні сили, які визначають характер економічних процесів, основні риси операційної діяльності, чим характеризують економічний розвиток підприємства в умовах євроінтеграції. Їх узагальнено у три групи: чинники мікрорівня (цілі і завдання, ресурси, працівники підприємства, організаційно-управлінське забезпечення його діяльності, технології, внутрішня системи управління якістю тощо), чинники макрорівня (політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники), глобальні чинники (інформатизація та інтелектуалізація світогосподарського розвитку, фінансова глобалізація, інтенсифікація світової торгівлі, науково-технічний прогрес, наявність глобальних проблем світового господарства та міжнародних економічних відносин тощо).

1.3. Інфляційна складова у різних типах ринкових структурах

© Литвиненко А. В.

канд. екон. наук, доц.,

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,

м. Харків, Україна

ORCID ID: 0000-0001-5973-5173

Зростання загального рівня цін, знецінення грошей в масштабах національного господарства є однією з причин позитивної динаміки відносних цін, нерівномірність їх зростання, що порушує цінові пропорції. Інфляційні процеси по-різному протікають на різних ринках, і, саме нерівномірне зростання цін по галузях і видах виробництва безперервно відтворює імпульси їх гонки, що продовжується.

Інфляція, є проявом макроекономічної нестабільності, віддзеркаленням диспропорцій суспільного господарства, може обумовлюватися порушенням співвідношень усередині економічної системи на різних рівнях: по секторах, сферах, галузях, регіонам і тощо [1, с. 98].

Звернення уваги до особливостей формування інфляції в різних ринкових структурах викликано необхідністю пошуку зв'язку між підвищенням загального рівня цін і рухом відносних цін на окремих ділянках національної економіки.

Порушення досконалості конкуренції дає можливість виробникові створювати істотний розрив між вартістю і ціною вироблених благ. Чим вище міра недосконалості, тим більшим може бути цей розрив, досягаючи максимуму в умовах чистої монополії.

Проте, і досконала конкуренція, і монополія, як відзначав В. Ойкен, конструюючись як деякі ідеальні поняття, «не є реальними, а реальна дійсність знаходиться десь між ними» [6, с. 154].

Це зумовлює необхідність глибшого розгляду ринкових умов, в своїй сукупності тих, що створюють структури, або форми ринку. У широкому сенсі структура розуміється як «розташування частин цілого або будова цілого в його частинах».

Структура в такому баченні відображає не лише всі елементи, частини, але і всі зв'язки між ними, що забезпечують певну стійкість, цілісність системи. Врахувати всі складові і різноманіття зв'язків між ними навряд чи представляється можливим, тому економісти оперують поняттям «Ринкові структури» – економічні моделі, що спрощено описують дійсність. Основними параметрами такої моделі є: число виробників (продавців), число споживачів (покупців), тип продукту, можливості входу (виходу) в галузь, здатність окремих учасників ринку впливати на ціну, доступність інформації.

Теоретичні основи цього напрямку досліджень заклали ще класики економічної думки. Виходячи з того, що ринок складається з поєднання попиту і пропозиції, В. Ойкен в 1947 р. виділив в їх комбінаціях окремі форми ринку. У його інтерпретації слід розглядати 25 таких форм «оскільки можна виявити п'ять форм пропозиції: конкуренцію, часткову олігополію, олігополію, часткову монополію і монополію, так само як і п'ять аналогічних форм попиту» [2, с. 5].

В умовах досконалої конкуренції на ринку присутня кількість продавців і покупців, достатня для того, щоб жоден з них не міг істотно вплинути на рівень ринкової ціни. Відносно ціноутворення основними параметрами ринку є попит і пропозиція ринкових агентів. У моделі досконалої конкуренції взаємодія ринкового попиту і пропозиції задає рівноважну ціну і рівноважний обсяг випуску. Економічний прибуток досконалої конкурентної фірми, рівновага якої описується умовою: $P = AC = MC = MR$ – дорівнює нулю.

Поява позитивної різниці між ціною і середніми витратами, можливе як наслідок збільшення попиту і формування нової рівноваги, означає перевищення прибутку над нормальним економічним. Це негайно залучає на ринок нових конкурентів. В разі чистої монополії ситуація істотно змінюється: на ринку присутня одна фірма – виробник (продавець) або всі фірми, що випускають товар на тих або інших договірних підставах ведуть єдину політику монопольної ціни і випуску. Принцип ціноутворення в цій ситуації кардинально змінюється, оскільки монополіст може вибрати на кривій попиту будь-яку, найбільш вигідну для нього крапку з комбінацією параметрів, що забезпечує йому максимальне досягнення стратегічних цілей.

Фірма, що діє в такій ринковій структурі, іменується «price-maker» – що робить ціну, і має відносно велику свободу в ціноутворенні. В цілях максимізації прибутку монополіст встановлює вищу в порівнянні з конкурентною ціну, якій відповідає обсяг випуску, що скоротився, і, як правило, збільшений (монопольний) прибуток.

Це відбувається через те, що граничний дохід, в разі досконалої конкуренції представлено константою, співпадаючою з ринковою ціною, для монополії є функцією від ціни, причому що убуває удвічі швидше, ніж функція попиту. Такий поворот граничного доходу, залишаючи без зміни умову максимізації прибутку $MC = Mr$, переміщує саму точку цієї рівності (E_m – точка Курно). У результаті монополіст визначає обсяг випуску, що максимізував його прибуток, і призначає на нього максимально можливу ціну, виходячи з кривої ринкового попиту. Вочевидь, що перехід від конкурентної до монопольної форми супроводжується зміною ринкових параметрів: монополізація підвищує ціни і скорочує обсяги випуску [3].

Погодимося з В. Ойкеном, що вважав, що «форми ринку слід шукати в економічній дійсності... Їх потрібно «відкривати»... шляхом вивчення господарських планів окремих господарських одиниць. Бо зовнішні орієнтири, на яких ґрунтуються учасники ринку при складанні своїх планів, дозволяють точно встановити, про яку форму ринку йде мова [4, с. 18]. Ще однією підставою для руху в цьому напрямі служить те, що один з перших дослідників особливостей ціноутворення в різних ринкових структурах, Дж. Стиглер у 1947 р. на основі аналізу динаміки цін і випуску в галузях економіки США прийшов до виводу про більшу жорсткість, тобто меншій рухливості цін на ринках з більшою концентрацією продавців (і імовірно з більшою монопольною владою).

Для точнішого визначення типів ринкових структур замість ідеальних описів звернемося до показників ринкової влади фірми. У загальному вигляді монопольна влада може розумітися як здатність фірми витягувати монопольний прибуток за допомогою підвищення цін в порівнянні з їх конкурентним рівнем.

Індикатори, що цікавлять нас, підрозділяються на дві групи, що частіше іменуються показниками монопольної влади і показниками концентрації.

Основними показниками ринкової (монопольної) влади підприємств є коефіцієнти Бейна, Лернера і Тобіна.

З них найбільш доступний і для розрахунків, і для економічної інтерпретації отриманих результатів індекс Лернера, що є різницею між ціною товару і граничними витратами його виробництва, віднесено до ціни. У такому вигляді він був запропонований в 1934 р. А. П. Лернером. Використання індексу на практиці зажадало дещо іншої його інтерпретації: заміни граничних витрат (які у певному сенсі є складними для визначення) на середні витрати (це можливо зробити, оскільки в тривалому періоді в умовах рівноваги граничні і середні витрати фірми рівні ($MC = AC$)).

Даний індекс відображає відхилення ціни від граничних витрат, пов'язаних з неефективним розміщенням ресурсів в умовах монополії: чим більше ціна реалізації підприємства відхиляється від конкурентних цін, тим вище коефіцієнт Лернера [5, с. 11].

Показники ринкової концентрації дозволяють оцінити міру монополізації ринку, рівномірність розподілу продавців. Чим більше продавців з рівномасштабним постачанням продукції діє на ринку, тим менше відповідні показники.

Відповідно до розглянутих раніше моделей ціноутворення можна виділити монополю високої і монополю (монопсонічно) низької ціни. Характерними ознаками монополю високої ціни служать:

- підвищення ціни в цілях компенсації необґрунтованих витрат або/й здобуття надприбутку від навмисного скорочення обсягів випуску при незмінній якості або прихованого зменшення обсягів виробництва (при незмінності величини випуску, що супроводжується погіршенням споживчих властивостей продукції, її комплектації, погіршенням сервісного обслуговування і т.і.;

- приховане підвищення ціни в тих же цілях, що полягає в номінальній незмінності ціни при зниженні якості цієї продукції або пониженні ціни при випереджаючому падінні якості;

- різні комбінації вищезгаданих ознак, що ущемляють інтереси інших господарюючих суб'єктів або громадян.

Як монополю низькою розглядається ціна, що встановлюється господарюючим суб'єктом, що займає домінуюче положення на товарному ринку, яка при стійкому попиті за рахунок навмисного зниження доходів (прибули) в короткостроковому періоді ускладнює доступ на ринок іншим господарюючим суб'єктам і істотно обмежує конкуренцію на ринку даного товару [5].

Для неї найбільш характерними ознаками є:

- створення на ринку ситуації, при якій придбання товару у інших господарюючих суб'єктів стає економічно не вигідним;

- продаж продукції господарюючого суб'єкта, що займає домінуюче положення на ринку, по цінах нижче за собівартість і нижче за рівень, який склався на конкурентних ринках, і менше за середньогалузевий (середньорегіональний) рівень, якщо це не зумовлено ринковою кон'юнктурою;

- не обумовлене кон'юнктурою ринку і динамікою витрат виробництва зниження прибутку в умовах стабільного (зростаючого) попиту на даний товар за певний період часу;

- різні комбінації вищезгаданих ознак, що ущемляють інтереси конкурентів.

Монопсонічно низькою ціною на товар, що купується, є ціна, що встановлюється господарюючим суб'єктом, що займає як споживача (покупця) домінуюче положення на ринку даного товару, в цілях здобуття надприбутку або/й компенсації необґрунтованих витрат шляхом зниження власних витрат виробництва (реалізації) за рахунок постачальника.

Таким чином, вочевидь, що інфляція, що викликається недосконалістю конкуренції, виходитиме в першу чергу з тих частин економічної системи, з тих галузей, де вище міра монополізації. Основні немонетарні чинники інфляції протирічать самої суті досконалої конкуренції.

Вимагає відповіді питання, чому нерівномірність підвищення цін ставить окремі галузі і підприємства в положення, при якому вони «генерують» інфляцію витрат по відношенню до інших.

Початок інфляції витрат може покласти зростання цін на сировинні ресурси і енергоносії, зростання заробітної плати тощо. При цьому підприємство, що генерує зростання цін на ресурси, протягом достатньо тривалого періоду часу в змозі утримувати завищені ціни і використовувати сприятливі для себе умови в збиток інтересам інших господарюючих суб'єктів.

Досліджуючи цю проблему для економіки, в якій відсутні глибокі структурні диспропорції, багато вчених приходять до висновку, що існують деякі умови, що дозволяють підприємствам утримувати «завищені» ціни. Найчастіше вони зводяться до такого чинника недосконалої ринку, як трудність проникнення конкурента в той його сектор, де з'явилися «несправедливі» ціни [6, с. 212].

З точки зору авторів, тут діють чотири групи обставин:

1. Нерозвиненість інфраструктури ринку, зокрема, ринку капіталів;
2. Монополізованість і моносонізованість ринку;
3. Бар'єри для конкуренції: диференціація продукту, законодавчі обмеження на входження в галузь, законодавчі обмеження іноземної конкуренції;
4. Негнучкість ринку праці, до якої можуть бути додана відсутність розвинутого ринку житла, висока доля містоутворювальних підприємств.

Погоджуючись з висновком про те, що потенційна можливість інфляції створює труднощі проникнення на ринок, ми вважаємо далеко не повними пропонований набір чинників. У зв'язку з чим зупинимось детальніше на характері і різновидах такого параметра недосконалості ринку, як бар'єри. Вони існують як на вході, так і на виході.

Під бар'єрами входу на ринок розуміються будь-які чинники і обставини правового, організаційного, технологічного, економічного характеру, що перешкоджають вступу нових агентів на даний ринок і конкуренції на рівних з агентами, що вже діють на нім. Тоді як під бар'єрами виходу з ринку розуміється будь-які чинники, що загромаджують або роблять неможливим припинення економічними агентами діяльності на ринку без серйозних економічних втрат [7, с. 21].

Мікроекономічна складова економічної теорії визначає бар'єри на вході в ринок, концентрації виробників, що поєднуються з високим рівнем, як можливість підтримки ціни вище за рівень граничних витрат і здобуття позитивного економічного прибутку в довгостроковому періоді. Це, по суті, означає, що бар'єри на вході в ринок служать однією з найважливіших складових монопольної влади.

З позицій співвідношення об'єктивних і суб'єктивних чинників всі бар'єри можуть бути віднесені до однієї з двох категорій:

- нестратегічні, виникаючі незалежно від поведінки фірм, що діють на ринку;
- стратегічні, обумовлені цілеспрямованою діяльністю останніх.

У число найважливіших нестратегічних бар'єрів входу в ринок входять:

– ефект масштабу, що характеризується, в першу чергу, мінімально ефективним обсягом випуску («minimum efficient size»);

– переваги (переваги, залежно від джерела їх виникнення, можуть бути вищого і нижчого порядків, абсолютні або відносні) в рівні витрат, які можна розглядати як відношення середньої величини доданої вартості на одного працюючого на крупних підприємств до відповідного показника для дрібних фірм галузі;

– вертикальна інтеграція і вертикальні обмеження – специфічні типи контрактів, що накладають на постачальників і покупців зобов'язання, прямо не пов'язані з фактом постачання товару і його оплати;

– адміністративні бар'єри – заходи регулюючого характеру з боку федеральних або місцевих органів влади;

– економічні і організаційні обмеження загального характеру, до яких відносяться різні види державної політики;

– ринкова інфраструктура – засоби комунікацій (транспорт, зв'язок), інформаційні, консалтингові і інші служби, нерозвиненість яких створює додаткові складнощі для фірми, що бажає організувати власне виробництво в рамках даної галузі [8, с. 57];

– економічні і соціальні інститути, що формуються або склалися в суспільстві і істотно впливають на поведінку всіх господарюючих суб'єктів, до яких, на наш погляд, не цілком правомірно відносять системи державного контролю над цінами, рівнем прибутковості, ліцензування діяльності фірм. Стратегічні бар'єри на вході в галузь створюються в результаті цілеспрямованої діяльності учасників ринку; вони можуть носити як ціновий, так і неціновий характер. Зупинимось детальніше на останніх, оскільки ціноутворення, що обмежує вхід на ринок, було розглянуте вище.

Не менш інфляційна така складова монопольної влади як додаткові витрати на вміст надлишкових виробничих потужностей, використовуваних як бар'єр на вході в галузь, на вміст надлишкових запасів, на рекламу, службовку зміцненню монопольної влади. Остання форма витрат, на думку фахівців, на чверть є «втратами добробуту, більш менш безпосередньо пов'язані з монополією» [9, с. 258].

Монопольна влада пов'язана не лише з властивими їй витратами, але і із специфічними розподільними механізмами у сфері доходів. Одним з негативних наслідків монополізації ринку є перерозподіл доходу від кінцевих споживачів на користь власників підприємницьких монополій. Це не є проблемою для країн з розвинутою ринковою економікою, зокрема для США, оскільки в цілому трохи знижує ефективність розподілу ресурсів; тоді як в умовах транзитивної економіки України, з її диференціацією доходів, має не лише економічне, соціальне, але і політичне значення.

Крупні підприємства здатні більшою мірою, ніж дрібні і середні, реалізувати економію від масштабу виробництва, через що їх витрати (середні і граничні) нижчі, ніж у невеликих виробників. Навіть при перевищенні ціни над граничними витратами вони можуть запропонувати ціновий рівень нижче за той, який склався б на конкурентному ринку.

Узагальнення аналізу економії на масштабі і пов'язаного з нею мінімального ефективного розміру фірми, веде до висновку про те, що «певний, відносно невеликий (хоча в різних галузях різний) рівень концентрації виробництва необхідний для повної утилізації позитивного ефекту масштабу».

Таким чином, ми отримуємо ще одне свідчення того, що структури ринку грають істотну роль в результатах функціонування суспільного господарства: через обсяг випуску, ціновий рівень продукції і продуктивність чинників, задіяних в тій або іншій структурі [10, с. 166].

Поведінка економічних агентів обумовлюється бізнес-середовищем. Суб'єкти, що приймають господарські рішення в умовах конкуренції, вимушені гнучко реагувати і адаптуватися до всіх переміщень в грошовій сфері. При формуванні ціни вони орієнтуються на співвідношення попиту і пропозиції на ринку, не маючи в своєму розпорядженні ринкової влади – здатності впливати на ціну. Реакція економічних агентів на заходи кредитно-грошової і бюджетної політики в таких умовах виявляється вельми сильно: зростає ставка відсотка – вони скорочують об'єми кредитів, збільшуються податки – вони, знижують обсяги випуску, не будучи в змозі перекласти податковий тягар повністю на плечі споживачів. У сучасній економіці вони представлені, в першу чергу, малим бізнесом, і в декілька меншій мірі, підприємствами середнього розміру. Це той сектор економіки, який іменується підприємницьким.

Наявність монополізації робить господарюючого суб'єкта менш чутливим як до інфляційних процесів, так і до державних дефляційних дій. У цих умовах виробник дістає можливість силової дії: монопольні ціни, обсяги випуску, у ряді випадків цінова дискримінація, лобіювання своїх інтересів в органах влади і тому подібне. Крупний бізнес (енергетичний, транспортний, фінансовий) сам до певної міри може визначати правила гри і формувати параметри ринку.

Розгляд ціноутворення в ринкових структурах з різною мірою досконалості конкуренції дозволяє нам приєднатися до думки, що генерують інфляцію витрат не ті підприємства, які підвищують ціни відповідно до зростаючого попиту, а ті, яким удається уникнути зниження цін на свою продукцію всупереч падаючому попиту (як мінімум, здатні знижувати ціни в меншій пропорції, чим диктує попит, що змінився) [6].

Тобто будь-яке відхилення ринкових умов від досконалої конкуренції може стати джерелом стійкого спотворення цінових пропорцій і, відповідно, інфляції. Що актуально для змішаних економік, де дія ринкових механізмів поєднується з регулюючими діями держави. Це зумовлює наш наступний крок у напрямі дослідження інфляційних процесів в сучасній системі суспільного господарства України.

1.4. Ділове середовище України в контексті цивілізаційних цінностей, інноваційного прогресу та регіональних особливостей відновлення

© Руденко О. А.

канд. екон. наук, доц.,

доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,

Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна

ORCID ID: 0000-0002-0713-5405

© Мильніченко С. М.

канд. екон. наук, доц.,

доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,

Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна

ORCID ID: 0000-0003-1385-7014

© Хорошун Ю. В.

д-р. філос. наук,

викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,

Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна

ORCID ID: 0000-0002-4519-182X

Світова практика менеджменту та підприємництва доводить тезу, що найбільші, найефективніші поштовхи до змін ділового середовища країн відбуваються та оформлюють свою дію за умов непередбачуваних станів, конфліктних та кризових ситуації. І це, одночасно, революційні та еволюційні процеси комплексної дії, які докорінно змінюють ділове та бізнесове середовище країн, континентів, світу, впливають на стандарти соціокультурних систем, зрушують інноваційні потенціали, оновлюють знання людства у питаннях цивілізаційного сприйняття дійсності.

Поступовість змін ділового середовища країн з розвиненою економікою характеризується покроковістю подій, повільними темпами зрушень, нарощенням тактичних та стратегічних заходів з елементами системного оцінювання, обговорення новацій в форматах суспільного сприйняття, балансування інтересів, відкритості більшості подій за умов сучасних стандартів інформаційного суспільства. Також відповідні процеси характеризується нарощенням потенціалу змін у вигляді:

- інновацій та модернізацій в системі ресурсного забезпечення;
- наукової обґрунтованості заходів, накопичення знань галузевого та соціокультурного характеру;
- інноваційних проєктів для виробничих процесів та сфери послуг, організаційних структур;
- новацій в системі управління (державного, галузевого, бізнесового та ін.);
- нарощення соціокультурних складових в інструментарії менеджменту.

На практиці в світовому діловому просторі одночасно відбуваються зміни, які призводять до формування, реалізації як «революційних» так і «еволюційних» моделей розвитку економіки, бізнес осередків, корпорацій та підприємств, бізнесів, галузей, ринкових утворень. Такий рух є цивілізаційним досягненням людства з усіх точок зору, зміни не повинні зупинятися ні за яких умов ведення господарської діяльності та мати перспективу в найближчому майбутньому, бути реалізованими на практиці у вигляді інституційно закріплених норм, положень права, інноваційних та соціокультурних трендів цільових баз знань та баз даних.

Професор Павловська А. С. вважає, що ділове середовище слід вивчати у розрізі цілеспрямованих методів і технологій дослідження, для цього варто визначити стрижневі підходи, методи та технології. Етапи визначення та формалізація категорій «ділове середовище» зображено в табл. 1.

«Діловий» – тлумачний, серйозний, підприємливий. У «Словнику сучасних економічних термінів» [1, с. 87] зустрічається географічне середовище – оточення, сукупність природних умов, в яких протікає діяльність організмів, людського суспільства.

Таблиця 1

Етапи визначення та формалізація категорій «ділове середовище»

Етап	Характеристика періоду	Особливості застосування та засади розвитку
I етап 1900 – 1950 рр.	Теоретичні основи (підґрунття розвиток ринкової економіки та її моделей)	Розвиток теорії ринків та обґрунтування існування національних ринкових моделей. Теоретична характеристика сутності ділового середовища. Формування перших моделей ділового середовища.
II етап 1950 – 1990 рр.	Розвиток індустріальної епохи	Визначення перших індикаторів. Мультикомпонентна наповненість визначення. Синергетичне поєднання з теорією та практикою менеджменту.
III етап 1990 – 2015 рр.	Формування системи наукових засад теорії інформаційного суспільства	Розрахунок індексів. Загальне визначення стану ділового середовища.
IV етап з 2015 р.	Виокремлення досліджень ділового середовища в самостійний напрям	Галузеве використання. Галузевий менеджмент. Регіональний менеджмент. Розробка стратегій та тактик розвитку регіонів.

Джерело: [1, с. 86; 3]

За аналогією можна сформулювати визначення ділового середовища – це оточення, сукупність певних умов, в яких протікає підприємницька діяльність економічних суб'єктів конкретного суспільства, країни, регіону.

Генезис поняття «ділове середовище», на нашу думку, необхідно вивчати в розрізі історії застосувань в науковій думці його семантичного змісту в спорідненні з поняттями:

1. Економічне середовище (простір).
2. Підприємницьке середовище (простір).
3. Інформаційне середовище (простір).
4. Інституційне середовище (простір).
5. Ділова культура [1, с. 87].

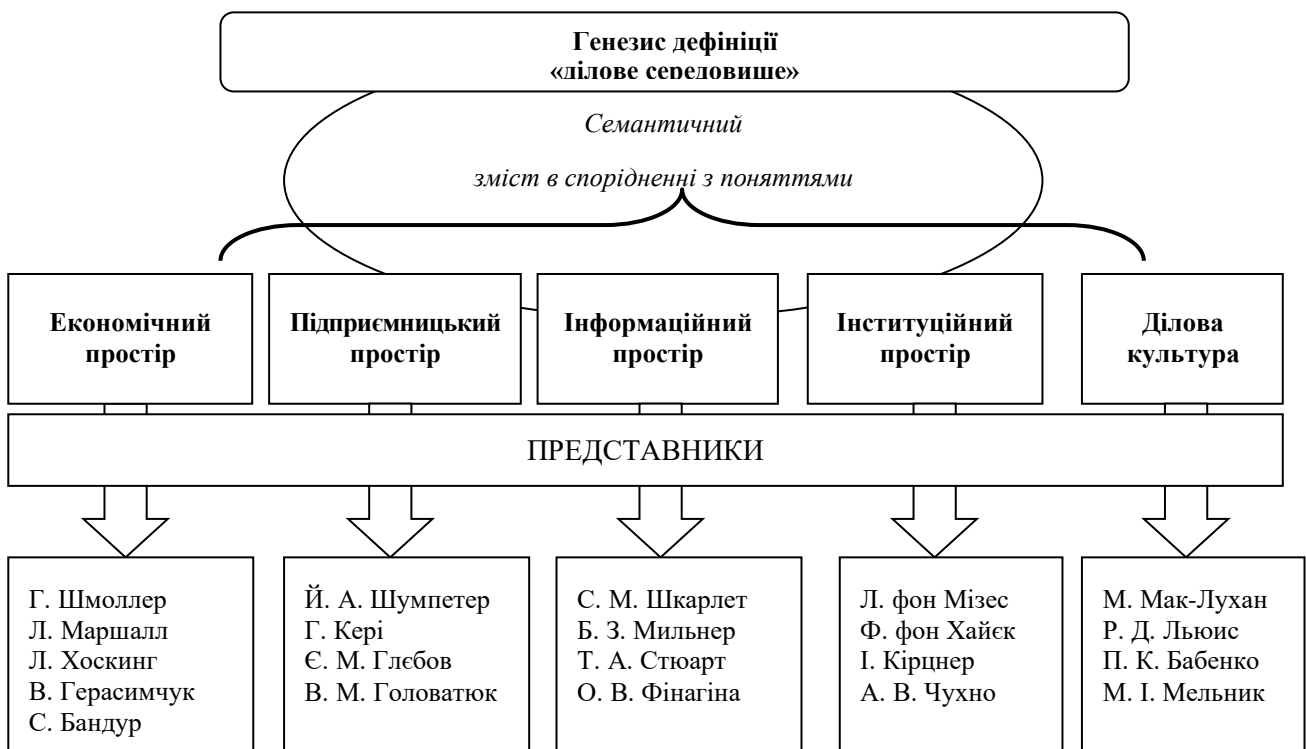


Рис. 1. Генезис дефініції «ділове середовище» через його семантичний зміст

Джерело: [1, с. 87]

Професор Павловська А. С. вважає, що ділове середовище – національна і навіть регіональна комплексна характеристика, що представляє собою умови здійснення ділових функцій. У загальному вигляді вона може бути охарактеризована як комбінація шести основних компонент – правового середовища, політичного середовища, соціального середовища, економічного середовища, технологічного середовища, інформаційного середовища як похідних від суспільних відносин та відповідних культурно-ментальній детермінанті [1, с. 89].

Знання, що накопичує людство в напрацюванні революційних та еволюційних змін, повинні бути ретельно вивчені, систематизовані, науковообґрунтовані та оформлені у вигляді методології трансформацій розвитку ділового та бізнес-середовища, як ключових драйверів оновлення економічних, науково-технічних, соціокультурних відносин в суспільствах, світовому комунікаційному просторі.

Сучасні знання менеджменту також отримують свого оновлення, стрімко рухаються до прогресивних умов відтворення в форматах накопичення теоретичних надбань, практичного досвіду, оформлення комплексних досягнень методології науки.

Особливості та умови розвитку, системних змін великого бізнесу, міжнародних та національних корпорацій в сучасних умовах світової, цивілізаційної війни (Україна – рф), нарощення конфлікту між США та Китаєм характеризуються невизначеністю майбутніх станів економіки, соціуму, управлінського та культурного середовища.

Основна частина. Динамічність світового ділового середовища загальмовано, чіткого бачення майбутнього світової економіки не існує, як бачилося в період 2000 – 2020 рр. Російське вторгнення в Україну стрімко змінює ділове середовище світових ринків, міжнародних комунікацій, партнерства та регіонального лідерства, окреслює майбутні тренди світових галузевих ринків.

Україна сьогодні знаходиться в дуже складному стані, на перехресті цивілізаційних цінностей, непорозумінні стратегічних векторів економічного та соціального відновлення. Від великих корпорацій, на сьогодні, слід очікувати лише фактичних дій та заходів по збереженню життєздатності, ресурсного потенціалу в його галузевому різноманітті.

Головні міжнародні кредитори України – МВФ та Світовий банк – прогнозують, що у 2022 р. українська економіка скоротиться на 45%. Прогнози українського уряду та НБУ є трохи «кращими» – там очікують, що цього року ВВП України впаде приблизно на третину. На кінець цього року, як прогнозують в НБУ, інфляція в Україні перевищить 30%. За даними державної служби статистики, у липні 2022 р. індекс споживчих цін був на 18,2% більшим, ніж у грудні довоєнного 2021 р. Найшвидше, через подорожчання пального, зростали ціни на транспорт (36,5%) та продукти харчування (24,1%). За офіційними даними міністерства фінансів, у червні державний бюджет був виконаний за доходами на 45,25%. При тому, що видатки на оборону та соціальний захист набагато перевищують первинні плани. За таких умов єдиним джерелом фінансування дефіциту бюджету стала емісія та кошти від міжнародних партнерів. За даними Київської школи економіки (KSE), яка разом із урядом веде підрахунок втрат, завданих Україні російською агресією, сума прямих задокументованих збитків інфраструктури станом на 22 серпня 2022 р. становить 113,5 млрд доларів США [4].

І це доволі невелика частина проблем, конфліктів з якими стикається Україна, війна продовжується, системне руйнування ворогом української промислової та соціальної інфраструктури набуває величезних розмахів і стосується не лише військових об'єктів. Руйнування провідних підприємств, соціального сектору окреслює новітні масштаби відновлення національної економіки, провідних галузей, господарських комплексів регіонів. І таких питань з позиції майбутнього країни, економіки та соціальної сфери, нашого ділового середовища постає все більше.

Найбільш відображені на сьогодні в інформаційному просторі нашої країни проблеми руйнування та зміни що відбуваються в підприємницькому середовищі. Саме бізнес (бізнес-середовище) формує центральний стрижень в діловому середовищі країн, його стани та проблеми мають великий вплив та усі сектори економіки та соціуму, культури та міжнародних комунікацій. Для українських підприємців настали дуже складні часи.

Перше, що мають робити компанії в епоху нестабільності, активного ведення військових дій – це «займати позицію глобальної та національної відповідальності». Чіткого визначення потребують новітні принципи ведення господарської діяльності, такі як:

- пріоритетність соціальних питань над економічними та бізнесовими;
- пріоритетність національних інтересів над регіональними та бізнесовими;
- балансування ресурсного забезпечення на користь ВПК та військових;
- дотримання умов безпеки під час тривоги, обстрілів та комендантського часу;
- збереження національних цінностей та демократичних підходів до вирішення конфліктних соціальних, економічних, культурних питань.

Ключовими ризиками, найбільш проявленими (зафіксованими) для українських підприємств постають:

- втрата керівника (фізична), або його мобілізація (тимчасова втрата);
- кадрові негаразди (неможливість працювати робітникам, переїзд до інших країн провідних фахівців, перебої в транспортному забезпеченні та інші);
- ненадійність контрагентів з питань ведення бізнесу, зриви постачання сировини, з багатьох причин підприємства не можуть виконувати свої зобов'язання;
- відсутність безпеки у веденні документації та формуванні реальних комунікаційних зв'язків, ускладнення отримання правдивої, своєчасної інформації;
- непорозумілість простого факту, що інформація, інформаційні ресурси стають запорукою стійкості бізнесу та обов'язковим елементом виживання в форматі шоків станів підприємницького середовища, провалів ринків, знищення;
- цінові коливання та зміни валютного курсу, що реально зменшують купівельну спроможність населення та бізнесу, розрив договорів та відсутність пролонгації контрактів;
- неможливість перевірки діяльності бізнесу та його відносин з клієнтами, втрата клієнтських баз;
- знищення інформаційних та цільових баз знань галузевого, бізнесового характеру;
- репутаційно-іміджеві конфлікти та недоброчесна конкуренція (факти так званого чорного знищення конкурентів за рахунок колобораційної діяльності);
- рейдерські захвати активів підприємств з елементами залучення правоохоронних структур, неконтрольованість злиттів та поглинань бізнесів;
- значні податково-митні зміни в бік погіршення матеріального забезпечення виробництв;
- митні негаразди та проблеми в часовому вимірі (збільшення часу проходження митних кордонів, фактично неконтрольоване та нерегульоване в часовому вимірі);
- неможливість контролювано та обґрунтовано звільняти працівників, проводити прийом на роботу, своєчасно подавати інформацію щодо міграційного руху кадрів. Свого оновлення потребують технології кадрового менеджменту та залучення найкращих європейських практик роботи з персоналом в складних умовах ведення господарської діяльності [5].

Зрозуміло, що існують взагалі катастрофічні ситуації – знищення бізнесів на території, яку захопили російські окупанти, руйнування підприємств під час обстрілів (повне або часткове). Як результат більшість українських бізнесів працює в неприбутковій зоні, отримує проблеми з податками та припиняє ведення справ (частково або повністю виводять діяльність закордон країни, проводять релокацію в межах країни).

На початку війни держава звела до історичного мінімуму ставки податків та зборів. На сьогодні з кожним днем ми бачимо повернення апетитів податкової. Такі колосальні зміни у будь-якому випадку призвели до порушень роботи як з боку бухгалтерів, так і фіскальних органів. Неприємною вже стала звістка про повернення податкових перевірок. Вести бізнес під час війни є надскладною, але реальною задачею. Людині не притаманно здаватися перед труднощами. Зараз під час війни бізнес мотивований не тільки питаннями самозбереження, але й більш глобальними завданнями – надати робочі місця та допомога нашим захисникам [6].

І це далеко не повний перелік можливих ситуацій, які постають елементами форс-мажорних станів в бізнес-середовищі, новітніми явищами в світовому просторі, визнаними фактами руйнування економіки та геноциду, як нації в цілому, так і національного ділового середовища в усіх його проявах.

У листопаді (на 10-ий місяць ведення війни) бізнес продовжив зазнавати втрат від повномасштабної війни і терористичних атак та, відповідно, послабив оцінки щодо своєї економічної діяльності. Продовження бойових дій, подальше руйнування критичної інфраструктури, логістики, зростання виробничих витрат, а також зниження доходів населення вплинули на погіршення оцінок щодо економічних результатів у найближчій перспективі підприємств усіх секторів, що беруть участь у щомісячних опитуваннях Національного банку. Про це свідчить індекс очікувань ділової активності (ІОДА), який Національний банк розраховує щомісяця, за винятком вимушеної перерви в березні-травні цього року. Щомісячний індекс очікувань ділової активності (ІОДА) – інструмент оперативної оцінки та відстеження тенденцій розвитку економіки. Індекс розраховується на основі опитувань українських підприємств реального сектору економіки. На основі відповідей респондентів розраховуються щомісячні індекси очікувань ділової активності – секторальні (для кожного сектору економіки) та композитний, що характеризує економічний розвиток країни за місяць. Значення індексу на рівні 50 є нейтральним. Очікування є позитивними, якщо значення індексу перевищує нейтральний рівень [7].

У листопаді 2022 р. ІОДА знизився до 42,7 із 44,9 у жовтні. Підприємства промисловості посилили негативні оцінки щодо своїх економічних перспектив через руйнування виробничих потужностей та інфраструктури: секторальний індекс у листопаді становив 44,1 порівняно з 45,8 у жовтні. Респонденти погіршили очікування щодо обсягів виготовленої продукції, обсягів нових замовлень на продукцію, в тому числі експортних. Водночас оцінки щодо обсягів незавершеного виробництва були менш песимістичні, ніж попереднього місяця [7].

Втрати бізнесу колосальні, зміни ділового середовища стрімкі та, відповідно, фактично не підлягають оцінці до закінчення ведення війни та отримання мирного стану. Хоча це ще питання – скільки часу потрібно для відновлення та відформатування ділового середовища до вимог мирних часів? Потрібні ретельні підрахунки та визнання особливих станів більшості бізнесів, енергетичної та транспортної інфраструктури, інформаційного забезпечення, інноваційного та освітнього потенціалу, соціальної сфери, інноваційного та освітнього потенціалу.

Потребують найскорішого обговорення та розробки нові критерії оцінки ділового середовища в умовах ведення війни та комплексних форс-мажорних обставин, ризиків найвищого рівня складності, як новітніх проявів масованого знищення соціально-економічного середовища фактично в усіх регіонах України.

Ділове середовище українського бізнесу з лютого 2022 р. стрімко змінилося далеко не в кращий бік з позиції фактично усіх ключових характеристик притаманних світовим оціночним критеріям. Для українських бізнесів актуальними постають питання збереження підприємств в усьому спектрі ризиків та загроз війни на території нашої країни. Але війни закінчуються, а господарська діяльність постає реальним завданням, як в поточних справах так і на перспективу. Умови функціонування українських (вцілілих, збережених) підприємств характеризуються унікальною складністю в усіх питаннях відтворення діяльності. Особливо проблемно працюють, отримують свого відновлення бізнеси критичної інфраструктури і питання зростання, розширеного відтворення тут поки що не постають.

В складних умовах війни, український бізнес вже закладає майбутнє економіки країни з позиції таких управлінських процесів, що формують довгострокові тренди ділового середовища [1; 2], макроекономічні балансування [3; 8] та забезпечують накопичення різноманітного досвіду (як позитивного так і негативного):

1. Економія ресурсів, максимальна орієнтація на залучення внутрішніх ресурсів та резервів. Збереження довкілля та екологічне відновлення регіонів.

2. Швидкість змін та впровадження новітніх технологій, бажано інноваційного спрямування, ведення господарської діяльності. Поява релокації бізнесів з елементами не лише збереження підприємств, а й на базі розширення діяльності.

3. В основному релоковуються підприємства, що працюють у сфері послуг: ІТ, маркетинг, консалтингові та дизайнерські послуги, фінанси та логістика [9].

4. Соціоорієнтованість, дотриманість принципів соціальної відповідальності за кожну людину в країні. як пріоритет в прийнятті рішень. Системний захист кожного працівника (що характеризується нотнім трендами відповідальності за людський капітал України).

5. Глобалізація та інтернаціоналізація комунікацій, як елемент виживання бізнесу в умовах повних та часткових провалів ринків (національних, регіональних, локальних).

6. Кроскультурність в прийнятті рішень та роботі з клієнтами, персоналом, владними структурами. Напрацювання низки креативних технологій ведення дистанційної роботи.

7. Спрощене сприйняття змін з позиції розуміння соціоцентричності та соціальної відповідальності.

8. Максимальне залучення креативності працівників, колег по бізнесу, поширення кластерної співпраці.

9. Підвищення гнучкості менеджменту, орієнтація на прийняття рішень середньою ланкою управлінців, нарощення демократичних варіантів керування компаніями.

10. Розширення коопераційних зв'язків між конкурентами, постачальниками і споживачами. Новітнє бачення конкуренції, як елементу суспільного виживання, об'єднання та асоціювання за умови спільних цінностей. Масова поява неформальних кластерів та угод спільної діяльності на платформах волонтерства, соціальних донатів. Перетворення великої кількості бізнесів на волонтерських рух, формування національного волонтерського простіру з характеристиками інформаційної прозорості.

11. Поява та стрімке впровадження інновацій в сферах забезпечення життєдіяльності населення (технічного, технологічного та соціоуправлінського характеру).

12. Неконтрольованість, непередбачуваність зростання операційних витрат (форс-мажорні обставини). Відповідно виникає процес управлінської неконтрольованості цінової політики, як обґрунтованих та ефективних заходів конкурентоспроможності бізнесу.

Зміни характеристик українського бізнес-середовища. З одного боку погіршення показників функціонування (скорочене відтворення бізнесів), а з іншого наявність новітніх інструментів бізнес-діяльності вкрай затребуваних в умовах ведення війни. Такими інструментами, на нашу думку, стають формальні та неформальні кластерні утворення та відповідні угоди, інститут довіри до населення, влади, колег та конкурентів по бізнесу.

Українська влада анонсувала створення у 2023 р. Українського агентства міжнародної допомоги, що сприятиме розширенню співпраці з партнерами з метою полегшення ведення бізнесу. Про це президент України В. Зеленський заявив на конференції «Війна і нові горизонти у світі». Агентство допоможе іншим державам зберігати і розвивати стійкість і створить додаткові лінії співпраці з партнерами [10].

Державна підтримка бізнесу, відновлення ділових комунікацій з країнами-партнерами в світі постає глобальним завданням для національного менеджменту усіх рівней.

«Нам потрібен інструмент, який дозволить нашій державі бути суб'єктом реагування на кризові ситуації у світі. Наша присутність має бути відчутною абсолютно всім. У нашій допомозі мають бути всі зацікавлені», – розповів Зеленський. За його словами, за приклад можна взяти співпрацю України з партнерами у галузі продовольчої безпеки та діджиталізації. Президент також анонсував перезавантаження міжнародних відносин із десятками країн Африки. Зокрема, у наступному році там відкриють нові посольства України [10].

Висновки. Слід зазначити та зробити наголос, що сьогодні в Україні формується нова генерація бізнесу, яка має чіткі пріоритети та ціннісні установки соціального прогресу, інноваційним трендам в провідних галузях господарської діяльності. Процеси, що формують нову українську бізнес-модель дуже форс-мажорні, вони відображають складність відтворення національної економіки, характеризують зміни ділового середовища в умовах ведення повномасштабної війни. Тяжкі економічні, соціальні, психологічні, техніко-технологічні умови ведення бізнесу одночасно постають джерелом змін та накопичують досвід ведення господарської діяльності. Але ключовою, базовою характеристикою українського бізнесу залишається відданість цивілізаційним цінностям, інноваційному прогресу, демократичним та соціоорієнтованим напрямам руху.

1.5. Динаміка аграрного сектора України у довоєнний та повоенний періоди

© Шуст О. А.

*д-р. екон. наук, проф., ректор,
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна
ORCID ID: 0000-0001-7066-8020*

© Варченко О. М.

*д-р. екон. наук, проф.,
проректор з наукової та інноваційної діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна
ORCID ID: 0000-0002-9090-0605*

© Крисанов Д. Ф.

*д-р. екон. наук, проф.,
керівник Інституту «Економіки та бізнесу»,
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна
ORCID ID: 0000-0002-9065-3325*

Розвиток агропродовольчого комплексу нашої країни у нинішньому столітті характеризується доволі неоднозначно і навіть суперечливо, а причиною тому були як об'єктивні, так і суб'єктивні обставини (чинники). Їх можна розділити за походженням (природні і результати попередньої або/та нинішньої людської діяльності), масштабами і місцем дії, тривалістю впливу, поточними і перспективними наслідками та ін. На виробництво завжди впливає комплекс найрізноманітніших чинників, що завжди діють за своєю внутрішньою логікою, яка не завжди і не скрізь перебуває у зв'язку з логікою функціонування виробничого процесу та його технологічними вимогами. Ось тому динаміка аграрного і продуктового виробництва розкривається через спади, кризи та підйоми, стагнацію і застій, нарощування та скорочення продукування сільськогосподарської сировини і випуску харчової продукції, але в кожному окремому випадку це буде мати відповідне пояснення.

Розвиток сільського господарства у кожний окремий період часу значною мірою залежить від природно-кліматичних умов, але на тривалих відрізках більшою мірою та відчутніше впливають фактори довгострокової дії. Зокрема, на незначних дистанціях (дні, тижні, місяці) велику роль відіграють чинники коротко- і середньострокового впливу (погодні катаклізми, сезонні негаразди, спади і підйоми окремих галузей виробництва), на тривалих (роки, десятиліття і навіть чверть, третина й півстоліття) – комплекс факторів довготривалого значення (економічні цикли, аграрні й фінансово-економічні кризи, затяжні війни, військові операції тощо). Водночас, залежно від масштабності, глибини й тривалості дії згаданих факторів та їхніх посткризових наслідків, означені нами межі між коротко-, середньо- і довгостроковими чинниками можуть суттєво зміщуватися, а також нерідко на певних часових дистанціях та у різний період будуть впливати разом, тобто в сукупності й комплексно.

Враховуючи викладене метою статті є узагальнення особливостей розвитку та функціонування аграрного сектора економіки в довоєнних і повоенних умовах та періодичного виникнення аграрних криз, обґрунтування теоретико-методологічних засад і рекомендацій практичного змісту, які спрямовані на посилення його стійкості перед спадами, негараздами та хаосом.

У цьому зв'язку дослідження змін у розвитку аграрного сектора доцільно почати з кінця 90-их років, тобто точки найнижчого спаду виробництва: у сільському господарстві це 1999 р. – індекс валової продукції становив 48,7%, а харчової індустрії 1998 р. – індекс реалізованої продукції – 37,4% (табл. 1).

Вказані роки є «дном трансформаційної кризи», яка проходила практично усі 1990-і роки, але подолання її наслідків відбувалося у різні періоди: харчової індустрії за 7 років (1999 – 2005 рр.), (табл. 1), коли індекс реалізованої продукції становив 102,4%, а сільського господарства за 21 рік (1999 – 2019 рр.), коли індекс валової продукції склав 100,6% (табл. 4).

Таблиця 1

Динаміка виробництва продукції аграрного сектора економіки України¹⁾, 1998 – 2010 рр., індекс валової продукції сільського господарства та індекс реалізованої продукції харчової індустрії²⁾, 1990 р. – 100%

	Роки												
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
А	52,2	48,7	53,4	58,9	59,6	53,0	63,5	63,5	65,1	60,9	71,3	70,0	68,9
Б	37,4	39,2	52,1	61,6	66,7	80,1	90,0	102,4	109,3	117,5	115,0	108,1	111,6

Джерело:

¹⁾ Складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки;

²⁾ Харчова індустрія до 2000 р. включала харчову і переробну та борошно-круп'яну і комбікормову промисловість; нині – промисловість по виробництву харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів;

Умовні позначення: А – індекс валової продукції сільського господарства; Б – індекс реалізованої продукції харчової індустрії.

Причини цього полягають у особливостях і темпах приватизації загальнонародної і колгоспно-кооперативної власності. Зокрема, підприємства харчової індустрії провели приватизацію оперативніше, хоча і не без певних втрат. Це був дуже складний шлях, на якому науковці виділяють кілька етапів реформування відносин власності в умовах переходу від планово-директивної системи до соціально орієнтованої моделі ринкової економіки. На цьому шляху виникали нові, точніше, перехідні форми власності (колективна, пайова) і це спонукало до появи широкого спектру нових організаційно-правових форм підприємницької діяльності та організаційно-виробничих форм господарювання (табл. 2).

Таблиця 2

Основні етапи реформування відносин власності в харчовій індустрії України та входження підприємств АПК у глобальні ринки

Етап	Характеристика етапу
Перехідний період (1992 – 1995 рр.)	Структура власності (1992 р.), %: державна – 88,6; колективна – 8,7; кооперативів із виробництва товарів та послуг – 1,5; власність громадян – 1,2. Структура підприємств (1993 р.), одиниць: харчова промисловість – 2396, борошномельно-круп'яна та комбікормова промисловість – 240, малі підприємства переробно-харчових галузей АПК – 505.
1995 – 1999 рр.	Відповідно до Декрету КМУ та ЗУ «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 17.05.1995 р. 90% державних підприємств харчової промисловості було перетворено в акціонерні товариства і, в першу чергу, підприємства зі швидким оборотом капіталу (пивоварна, безалкогольна). Структура підприємств (1999 р.), одиниць: харчова промисловість – 2797, борошномельно-круп'яна та комбікормова промисловість – 306, малі підприємства переробно-харчових галузей АПК – 5917.
1999 – 2002 рр.	Повна приватизація олієжирової, тютюнової, кондитерської, пиво- безалкогольної, молочноконсервної, макаронної галузі, зернопереробних підприємств та підприємств корпорації «Дитяче харчування». До кінця 2002 р. в державному секторі залишалося не більше 3% підприємств. Структура підприємств (2002 р.), одиниць: харчова індустрія (великі та середні) – 2739, малі підприємства харчової індустрії – 6797.
2002 – 2005 рр.	Завершення перебудови інституційної структури харчових підприємств і організацій та глобалізація приватної власності . Домінування приватної форми власності (понад 90%).
2005 – 2014 рр.	Посилення конкуренції на ринку. Залучення іноземного капіталу. Впровадження механізмів корпоративної соціальної відповідальності. Структура підприємств (2010 р.), одиниць: харчова індустрія (великі та середні) – 1396, малі підприємства харчової індустрії – 5155, фізичні особи-підприємці – 10772.
з 2014 р. і донині	Реформування стандартизації і сертифікації продукції, адаптація до вимог світових стандартів, зокрема ЄС. Структура підприємств (2021 р.), одиниць: харчова індустрія (великі та середні) – 1069, малі підприємства харчової індустрії – 5282, фізичні особи-підприємці – 9855.
Заклучний період: впровадження техно-регуляторних і ветеринарно-санітарних вимог в АПК України (з 2012 р. і дотепер)	Впровадження НАССР та постійно діючих процедур, що базуються на принципах і вимогах НАССР, на підприємствах і в господарствах продовольчого комплексу, збільшення контингенту учасників (понад 200 СПД на початок 2021 р.) й обсягів експорту продукції АПК (27,7 млрд. дол. США в 2021 р.) та інтеграція суб'єктів агробізнесу (162 СПД на кінець 2021 р.) до внутрішнього ринку країн Європейського Союзу.

Джерело: доповнено та адаптовано Д. Ф. Крисановим за даними [1, с. 64]

Що стосується сільського господарства, то в ньому також відбувалися дуже складні і болісні для українського селянства процеси приватизації земельних ресурсів і майна, періодизація яких включає кілька етапів. Оскільки за точку відліку прийнято початок 1990-их років, то логічно цим скористатися (табл. 3).

Таблиця 3

Основні етапи реформування відносин власності у сільському господарстві України

Етап	Характеристика етапу
I етап (1991 – 1993 рр.)	<p>Структура власності, %: весь земельний фонд перебуває у власності держави. Роздержавлення землі, що знаходилася у власності держави, та безоплатна передача її у власність колективних господарств і приватну власність громадянам України для ведення особистого підсобного господарства. Законодавчо-нормативною базою для започаткування земельної реформи та забезпечення (лише через 15 місяців) її подальшого активного проведення стали дві ключові постанови Верховної Ради країни та, відповідно, два Земельні кодекси України (Про земельну реформу. Постанова Верховної Ради Української РСР від 18.12.1990 № 563-XII; Земельний кодекс України. Вводиться в дію Постановою Верховної Ради Української РСР від 18.12.1990 № 563-XII. Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі. Постанова Верховної Ради України від 13.03.1992 № 2200-XII; Земельний кодекс України. Вводиться в дію Постановою Верховної Ради України від 13.03.1992 № 2200-XII).</p> <p>Структура господарств, підприємств (1993 р.), одиниць: колективні, міжгосподарські сільськогосподарські підприємства і радгоспи – 12513, селянські (фермерські) господарства – 27739, малі підприємства – 738.</p>
II етап (1994 – 1999 рр.)	<p>Структура власності (1995 р.), %: у державній власності знаходилося 60,2%, приватній – 3,2%, колективній – 36,6% земельного фонду.</p> <p>Формування дуальної структури сільського господарства: корпоративний тип (сільськогосподарські підприємства) та індивідуальний (фермерські господарства і господарства населення).</p> <p>Структура господарств, підприємств (1999 р.), одиниць: колективні, міжгосподарські сільськогосподарські підприємства і радгоспи – 12646, селянські (фермерські) господарства – 35884, малі підприємства – 4587.</p>
III етап (2000 – 2007 рр.)	<p>Структура власності (2000 р.), %: у державній власності знаходилося 50,0%, приватній – 48,2%, колективній – 1,8% земельного фонду.</p> <p>Передбачав виділення земельних ділянок у натурі на місцевості та створення умов для вільного землекористування й розпорядження. Обґрунтований вибір напрямів державної політики у сфері земельних відносин повинні забезпечити просування по шляху до завершення земельної реформи. Водночас, удосконалення земельних відносин у сфері сільського господарства, активна реалізація різнопланових заходів задля поглиблення якісних змін у земельних відносинах повинні суттєво збільшити соціальний, інвестиційний і виробничий потенціал землі, перетворити її у самостійний фактор економічного зростання (Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001 – 2005 рр. Схвалено Указом Президента України від 30.05.2001 № 372/2001). У цей період розпочалася «холдінгізація» сільського господарства країни.</p> <p>Утворення нових виробничих формувань базувалося на ключовій складовій – земельних ресурсах, які були розпайовані чи приватизовані, друга складова – матеріальна база (засоби виробництва, інженерні споруди, складське господарство та ін.), які також були приватизовані, третя – робоча сила, з якої одні, власники вище згаданих ресурсів, а другі – наймані технологічні працівники, інженери й менеджери.</p> <p>Структура господарств, підприємств (2002 р.), одиниць: колективні, міжгосподарські сільськогосподарські підприємства і радгоспи (ця строчка є перехідною між вказаними старими пострадянськими структурами та включає нові виробничі формування: господарські товариства, приватні підприємства, виробничі кооперативи, державні підприємства, підприємства інших форм господарювання) – 18136, фермерські господарства – 42774, малі підприємства – 11154.</p>
IV етап (2008 р. і донині)	<p>Структура власності (2015 р.), %: у державній власності знаходилося 48,0%, приватній – біля 52%, колективній – менше 0,1% земельного фонду.</p> <p>Характеризується залученням значних фінансових ресурсів в аграрний сектор, розвитком процесів індустріалізації та корпоратизації виробництва на основі концентрації землі і майна. Це стимулювало подальше нарощування присутності в сільському господарстві великих вітчизняних і зарубіжних компаній (агрохолдінгів).</p> <p>Консолідований Земельний банк 85 агрохолдінгів (станом на 26.07.2019 р.) становить 5620 тис. га (27,5% від площі земельних угідь у користуванні сільськогосподарських підприємств України), у т.ч. по 15 найбільших з них – 3206 тис. га (57%). Частка агрохолдінгів у виробництві окремих сільськогосподарських культур становила: пшениці – 21,2%, кукурудзи – 36,9%, ячменю – 9,5%, соняшнику – 22,6%.</p> <p>Структура господарств, підприємств (2015 р.), одиниць: господарські товариства – 7721, приватні підприємства – 3627, виробничі кооперативи – 596, фермерські господарства – 32303/31851 (2020 р.), державні підприємства – 241, підприємства інших форм господарювання – 891.</p>

Джерело: розроблено та адаптовано Д. Ф. Крисановим за даними [2, с. 46 – 50]

Об'єктивна оцінка зрушенням в аграрному секторі, що були започатковані з кінця 1990-початку 2000-их років і продовжуються дотепер, буде надана, коли їх досліджувати з двох сторін: з одного боку, надається всебічна характеристика з позицій як тогочасного, так і перспективного розвитку агросфери, а з другого, – виникнення аграрних криз та їх впливу на динаміку аграрного виробництва. Стосовно першої сторони, то йдеться про формування перспективної моделі інституційно-організаційної структури (архітекτονіки) аграрного сектора. Часто інституційна архітектоніка трактується спрощено, тобто як співвідношення між різними елементами системи, що забезпечують ефективне функціонування агрохарчового виробництва. Елементами аграрної системи виступають сільськогосподарські підприємства різних розмірів і форм власності та виробничі формування харчової індустрії, господарства населення, обслуговуючі підприємницькі і регуляторні структури, органи управління тощо. І наведені в табл. 2 і 3 дані щодо інституційно-організаційної структури виробничих формувань (на прикладі чисельності підприємств і господарств) у сільському господарстві та харчовій індустрії за тривалий період часу свідчать про те, що пошуки найбільш оптимальної архітектоніки ведуться постійно і на перспективу будуть продовжуватися то обґрунтовано, то спорадично.

Однак у розширеному розумінні архітектоніка включає зв'язки між елементами системи та низку інституцій: законів, формальних і неформальних норм, правил та процедур, соціально-економічних механізмів регулювання відносин між акторами (підприємствами, господарствами) та із сільським середовищем тощо. З їх використанням держава забезпечує розвиток аграрного сектора у прогресивному напрямі, що сприятиме пришвидшенню досягнення поставлених цілей і реалізації запланованих завдань з метою отримання вагомих економічних та соціальних результатів.

Водночас складність посттрансформаційного розвитку з кінця 1990-их років обумовлена низкою важливих обставин, одні з яких пов'язані із затяжним характером переходу від застарілої пострадянської моделі функціонування аграрного сектора на основі домінуючої ролі підприємств харчової індустрії в економічних відносинах й технологічних зв'язках із господарствами первинного виробництва, а інші, – із необхідністю активізації зусиль по подоланню відсталості й системних вад, вирішення поточних і перспективних проблем аграрної економіки та забезпечення її інтеграції до внутрішнього ринку країн-членів Європейського Союзу.

Таким чином, існують різні виміри розвитку аграрного сектора в умовах посттрансформаційного розвитку, зокрема: завершення реформування агросфери, відродження масштабів агрохарчового виробництва до моменту проведення аграрної та земельної реформ (початок 1990-их років), створення сучасної інституційно-організаційної структури. Але є ще один важливий вимір поступального розвитку, а саме: періодичне виникнення економічних (або фінансово-економічних) криз та їх «близьких родичів» – аграрних криз. Склалася поширена думка, що економічну кризу треба розглядати як стан економіки, коли скорочення ВВП відбувається протягом шести місяців поспіль. Але щодо аграрної кризи, то такого конкретного показника не існує, і в кожному окремому випадку виділяється основна проблема чи фактор, зокрема: суттєве скорочення виробництва продукції сільського господарства, зниження продуктивності та падіння економічної ефективності використання аграрного природно-ресурсного потенціалу, неврожай і ознаки настання голоду для місцевого населення, загибель урожаю у результаті природних катаклізмів чи воєнних дій, аграрне перенаселення в окремих депресивних регіонах тощо. Тобто, має місце ситуативний підхід для конкретних періоду часу і території.

Зазначимо, що «закономірно повторювані кризи є неодмінною фазою циклічного розвитку будь-якої соціально-економічної системи й сільського господарства зокрема, яке водночас є домінантним елементом систем переробної ланки сільськогосподарської продукції та сільськогосподарського машинобудування, дозволяє сформувати аграрний сектор як соціально-економічну систему, під якою слід розуміти сукупність ресурсів, економічних суб'єктів, форм реалізації їх економічних відносин, що забезпечують виробництво і переробку сільськогосподарської продукції, її доведення до споживача, створюючи метаболізм як в

агросистемі в цілому, так і в окремих її сферах» [3, с. 22]. Підкреслимо, що аграрні кризи слідує за фінансово-економічними кризами, але за часовими рамками не збігаються з ними та, унаслідок галузевої специфіки виробництва, бувають і коротшими, і зміщеними стосовно початку й закінчення глобальних кризових трансформацій. Тому до кризових віднесемо майже усі 1990-ті, 2008 – 2010 рр., 2014 – 2015 рр. та 2020 – 2021 рр. Водночас, у випадку із аграрною кризою 1990-их років, то вона обумовлена була докорінною руйнацією планово-адміністративної моделі економіки, проведенням аграрної і земельної реформ у сільському господарстві та роздержавленням власності в харчовій індустрії. Ось чому для об'єктивної характеристики 90-их рр. нерідко вживають термін «трансформаційний спад».

Індекси виробництва валової продукції сільського господарства та реалізації харчової продукції, який у 1990 р. прийнято за 100%, у кризові роки знижувалися і становили менше 50% сільськогосподарської продукції у 1999 р. та нижче 40% реалізованої продукції харчової індустрії в 1997 – 1999 рр., тобто, всі три роки – «дно трансформаційного спаду» харчових галузей АПК. Це спричинило значне скорочення випуску різних видів готової харчової продукції: зокрема, у 1998 р. (найнижча точка спаду і стагнації виробництва) випуск продукції м'ясної промисловості становив лише 17% (порівняно з 1990 р.), маслосироробної і молочної – 20%, цукрової – 21%, рибної – 25%, борошно-круп'яної і комбікормової – 35%, олієжирової – 41%, хлібопекарної – 44%, плодоовочевої – 56%, кондитерської – 65% [4, с. 138].

Перша у ХХІ ст. світова фінансово-економічна криза охопила кінець 2010-их рр., але вітчизняна аграрна криза відбулася із запізненням майже на рік – у 2009 – 2010 рр. і у свою орбіту включила весь аграрний сектор. Це досить показово ілюструється спадом виробництва первинної продукції – 70,0% і 68,9% при 71,3% за попередній 2008 р. (табл. 1) та кінцевої продукції – 108,1% та 111,6%, порівняно з попередніми 2007 – 2008 рр. (117,5% та 115,0%). У 2009 р. індекс реалізованої продукції харчової індустрії становив 108,1%, але порівняно з попереднім 2008 р., знизився до 94,0% (108,1 : 115,0), тобто відбувся спад виробництва.

Отже, з одного боку, це свідчить, що існує достатній запас стійкості в галузях харчової індустрії, а з другого, також про зменшення їх ресурсної залежності від сільського господарства (індекси за 2009 р. становлять відповідно 70,0% і 108,1%). Водночас, падіння індексу кінцевої продукції у 2013 р. до 95,0% (до попереднього року), на нашу думку, значною мірою було зумовлено зменшенням валового збору продукції сільського господарства у 2012 р. до 96,1%, порівняно з попереднім роком (табл. 4). Ці показники між собою тісно корелюють.

Наступна аграрна криза проходила у часових межах другої фінансово-економічної кризи, але найбільше торкнулася її першого року. Вона характеризувалася спадом індексу виробництва первинної валової продукції у 2015 р. до 88,2% (а порівняно з попереднім 2014 р. – до 95,2%), та індексу реалізації кінцевої продукції – до 95,2% (а порівняно з попереднім 2014 р. – до 89,1%). Наслідки спаду виробництва первинної продукції у 2015 р. аграрної кризи відбилися на індексі кінцевої продукції у наступному 2016 р. – індекс реалізованої продукції галузей харчової індустрії становив лише 101,3%, хоча у середньорічному обчисленні за 2010 – 2021 рр. був на 5% вище, а саме – 106,3% (табл. 4).

Третя фінансово-економічна криза була спровокована пандемією COVID і поширилася майже на увесь світ. Через реальну можливість масового захворювання персоналу частина підприємств працювала за скороченим графіком, а багато зайнятих працівників перебували у вимушених відпустках. У сільському господарстві це проявлялося через необхідність розосередження працівників, які були зайняті групами (обслуговування тваринницьких ферм, робота в складських приміщеннях і тепличному господарстві тощо), та заборона реалізації сільськогосподарської продукції на продовольчих ринках суттєво вплинули на ефективність аграрної галузі і спричинили зниження показника виробництва первинної продукції.

Індекс валової продукції сільського господарства у 2020 р. становив 90,4% (до попереднього року – 89,9%), у 2021 р. – 103,4% (до попереднього 2020 р. – 114,4%), тобто різкий спад змінився підйомом.

Отже, відбулося подолання чергової аграрної кризи в сільському господарстві, спричиненої переважно епідемією коронавірусної інфекції.

Таблиця 4

Динаміка виробництва продукції та ефективності аграрного сектора економіки України, 2010 – 2020 рр., індекс валової продукції сільського господарства та індекс реалізованої продукції харчової індустрії, 1990 р. – 100%

Показники		Роки												
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
А	ВП, %	68,9	82,6	79,0	89,4	92,6	88,2	93,8	91,7	99,2	100,6	90,4	103,4	
	До п/р, %	98,6	120,2	96,1	113,6	102,2	95,2	106,3	97,8	108,2	101,4	89,9	114,4	
	Р., %	ОД	24,4	24,7	22,8	11,7	21,4	43,0	33,6	23,2	18,9	19,8	19,1	н/д
		ВД	17,4	19,3	16,3	8,3	9,2	30,4	25,6	16,5	14,2	16,6	14,0	н/д
Пр. під-ства, %		69,6	83,5	76,8	80,3	84,9	88,9	88,4	86,7	86,7	83,4	82,7	н/д	
Інд. цін		н/д	н/д	н/д	91,3	145,1	166,0	107,6	111,8	104,4	86,6	153,6	116,7	
Б	Інд. П, %	111,6	110,9	112,7	106,9	109,5	95,2	101,3	108,6	107,0	107,2	105,0	99,3	
	До п/р, %	103,7	102,9	101,0	95,0	102,5	89,1	107,4	106,3	98,7	103,3	99,2	94,6	
	Р., %	ОД	4,5	4,2	6,4	6,1	5,1	3,0	2,8	5,1	4,9	5,1	5,3	н/д
		ВД	0,9	0,8	2,5	2,3	-4,5	-3,3	-1,3	1,4	2,3	3,6	0,7	н/д
Пр. під-ства, %		60,3	59,5	61,7	62,9	62,4	72,3	71,1	69,6	70,5	71,3	69,1	н/д	

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України за відповідні роки

Умовні позначення: А – індекс валової продукції сільського господарства; Б – індекс реалізованої продукції харчової індустрії; ВП – валова продукція сільського господарства (код розділу 01 згідно КВЕД-2010); До п/р – до попереднього року; Р. – рентабельність: ОД – операційної діяльності; ВД – всієї діяльності; Інд. П – індекс реалізованої продукції промисловості по виробництву харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (коди розділів 10 + 11 + 12 згідно КВЕД-2010); Пр. під-ства – прибуткові підприємства; Інд. цін – індекс цін.

Фактичні обсяги первинної продукції склали 700076,1 млн. грн. (продукція рослинництва 81% і продукція тваринництва 19%), у т.ч. сільськогосподарські підприємства 471665,8 млн. грн. (відповідно 85% і 15%) – 67,4%, господарства населення 228410,3 млн. грн. (відповідно 72,9% і 27,1%) – 32,6% [5]. Водночас, у 1990 р. продукція сільського господарства (за 100%) розподілялась наступним чином: продукція рослинництва 45,6% та продукція тваринництва 54,4%, у т.ч. підприємства 69,4% (відповідно 49,3% і 50,7%), господарства населення 30,6% (37,3% і 62,7%) [6, с. 44]. Оскільки первинне виробництво тваринницької продукції скоротилося майже утричі (відповідно 54,4% і 19%), то це значить, що дуже суттєво зменшилися обсяги її надходження на м'ясопереробні потужності.

Отже, це важливий чинник зменшення залежності галузей харчової індустрії від сільського господарства.

Водночас, у харчовій індустрії кризові явища затяглися довше, зважаючи на попередній (2020 р.) кризовий рік із виробництвом аграрної сировини (90,4%). Індекс реалізованої кінцевої продукції становив у 2020 р. – 105,0% (порівняно з попереднім 2019 р. – 99,2%), але у 2021 р. індекс продукції харчової індустрії склав 99,3%, а до попереднього 2020 р. – 94,6% (табл. 4), тобто стагнація перейшла у спад.

Рентабельність усієї діяльності по харчовій індустрії у 2014 – 2015 рр. носила збитковий характер (відповідно -4,5% та -3,3%), хоча операційної діяльності навпаки – прибутковий, але була значно нижчою (в середньому за рік 3,9%), ніж до кризи (середньорічний показник 5,3%) та у післякризовий період (відповідно 4,6%).

Частка прибуткових підприємств у харчовій індустрії у другій половині 2010-х років помітно збільшилася, порівняно з першою (відповідно у середньому за рік 70,3% і 63,7%), але це було значно нижче, ніж у сільському господарстві (відповідно 85,6% і 80,7%). Це свідчить про те, що сільськогосподарські підприємства і галузь загалом характеризуються більшою стійкістю, ніж потужності харчової індустрії.

Звернемо увагу на ще одну особливість подолання кризових періодів у аграрному секторі економіки. Після подолання трансформаційного спаду (індекс реалізованої продукції у 2005 р. становив 102,4%) відбувалося збільшення виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів вище «психологічного рівня» – 100%. Зокрема, середньорічний індекс реалізації продукції харчової індустрії у післякризових 2005 – 2009 рр. становив 110,5%, у міжкризових 2010 – 2015 рр. – 107,8% та у 2016 – 2021 рр. – 104,7%, тобто поступово знижувався. Водночас, індекс виробництва валової продукції сільського господарства за період 2005 – 2021 рр. збільшився з 63,5% до 103,4%.

Отже, незважаючи на збільшення виробництва первинної сировини більш як півтора рази, стійкість харчової індустрії має тенденцію до зниження (індекс виробництва продукції зменшується), тобто посилюється розрив між основними галузями (слабнуть зв'язки між первинними виробниками і переробно-харчовими підприємствами). Цьому є низка причин, а погіршення забезпечення первинною сировиною – то лише одна із комплексних проблем, які необхідно оперативнo вирішувати задля зміцнення стійкості харчової індустрії і всього продовольчого комплексу.

Зазначимо, що «стійкість продовольчої системи доцільно розглядати як її здатність до розширеного відтворення та раціонального використання ресурсів, забезпечення потреб споживачів у продовольстві та швидкої протидії загрозам, кризам та непередбачуваним явищам із мінімальними втратами» [7, с. 23]. Враховуючи наведене визначення продовольчої системи, акцентуємо увагу на тому, що оціночним параметром стійкості, на нашу думку, може бути кілька різних показників: виробництво первинної сировини та реалізації кінцевої харчової продукції на рівні не нижчому базового показника (100%); збереження кількісної структури діючих суб'єктів господарювання на рівні не нижчому, ніж у попередньому міжкризовому періоді та ін.

Особливий інтерес викликає розвиток аграрного сектора в останній міжкризовий період, тобто 2016 – 2021 рр. Свідомо в нього включили два останні роки (2020 – 2021 рр.), оскільки 2022 р. унаслідок російської агресії буде по багатьох показниках ще значно гірший, ніж у кризові роки. У цей період відбулося значне покращення ситуації у сільському господарстві – індекс валової первинної продукції підвищився з 93,8% на першому році цього періоду до 100,6% у 2019 р. і до 103,4% у 2021 р., але із різким спадом у 2020 р. – 90,4%, тобто стійкість галузі не набула постійності. Разом з цим:

- кількість діючих суб'єктів господарювання за шість (2016 – 2021 рр.) років зменшилася незначно (на 2,8% або на 1877 од.) – до 64960 од., але ФОП скоротилася на майже 20% (на 4588 од.) і становить 18890 од.;

- чисельність найнятих працівників постійно зменшувалася, за означений період на 12,2% (до 460,0 тис. осіб), з них у ФОП навпаки – збільшилася на 30% (до 11,6 тис. осіб), а їх частка підвищилася з 1,7% до 2,5%;

- чисельність зайнятих працівників постійно зменшувалася, за означений період на 11,5% (до 511,1 тис. осіб), з них у ФОП також зменшувалася – на 6% (до 30,47 тис. осіб), але їх частка підвищилася з 5,6% до 6%;

- реалізація продукції збільшилася у 2,3 рази – до 910,3 млрд. грн, у т.ч. безпосередньо у ФОП зросла удвічі – до 19,2 млрд. грн, але її частка становила лише 2,1%.

У період 2016 – 2021 рр. відбулося значне покращення ситуації по харчовій індустрії, зокрема: підвищення індексу реалізації продукції з 101,3% на першому році цього періоду до 108,6% у 2017 р., але з наступним поступовим скороченням реалізації продукції, порівняно з базовим роком. Загалом, за шість років міжкризового періоду індекс середньорічної реалізації харчової продукції становив понад 104,7%, але це значно менше, ніж у попередньому міжкризовому (2010 – 2015 рр.) періоді – 107,8%. Разом з тим:

- кількість діючих суб'єктів господарювання за шість (2016 – 2021 рр.) років збільшилася на 6,1% (на 934 од.) – до 16206 од., а ФОП – незначно зменшилася (на 3,1% або 313 од.) і становить 9855 од.;

- чисельність найнятих працівників збільшилася на 3,5% (до 347,7 тис. осіб), але з 2019 р. намітилася тенденція їх скорочення, з них у ФОП також зросла на 26% (до 29,2 тис. осіб), але з 2019 р. із тенденцією зменшення, а їх частка підвищилася з 6,9% до 8,4%;

- чисельність зайнятих працівників збільшилася на 3,4% (до 358,94 тис. осіб), але з тенденцією до скорочення з 2021 р., з них у ФОП також зросла на 11,7% (до 39,07 тис. осіб), а їх частка підвищилася з 9,6% до 10,9%;

- реалізація продукції збільшилася у півтора рази – до 960,6 млрд. грн, з них ФОП удвічі – до 12,2 млрд. грн, але її частка становила лише 1,3%.

Отже, після обвалу у 2015 р. (індекс продукції становив 95,2%) практично по усіх показниках розпочався період ренесансу, тобто виходу на докризовий рівень реалізації кінцевої продукції, який було досягнуто через два роки (108,6% у 2017 р.). А відновлення стійкості харчової індустрії, як і сільського господарства, базувалася на збільшенні капітальних вкладень і нарощуванні виробничого потенціалу.

Проаналізуємо рушійні сили, трансформації та зрушення, що були розпочаті й поширювалися в аграрному секторі у посткризових (після 2015 р.) роках і забезпечили його підйом, а отже, – вихід аграрної економіки із процесу рецесії та подолання стагнації під дією низки позитивних зовнішніх імпульсів, впливом внутрішніх чинників і змін. Зокрема, відбулося нарощування капітальних інвестицій за шість останніх років: в середньорічному обчисленні у сільському господарстві обсягом 59,15 млрд грн, у харчовій індустрії – 25,15 млрд грн. Унаслідок цього вартість основних засобів у сільському господарстві збільшилася у 2,62 рази – до 538,5 млрд грн, у харчовій індустрії – у 2,33 рази – до 316,9 млрд грн. Відповідно зношеність основних засобів сільському господарстві підвищилася на 3 в.п. – до 40,8%, а в харчовій індустрії – зменшилася на 4,7 в.п. – до 42,8% (табл. 5).

Щоб зрозуміти «нелогічність» динаміки зношення основних засобів звернемося до показників «надійшло-вибуло». За останні три роки (2019 – 2021 рр.) по сільському господарству це відношення становило «260,3 : 66,5 = 3,91», по харчовій індустрії – «97,5 : 104,0 = 0,94». Середньорічна вартість основних засобів відповідно становила 525 млрд грн і 298 млрд грн, вибувало в середньому за рік 22 млрд грн і 35 млрд грн, або 4,2% і 11,7%, тобто у 2,8 рази вищими темпами. Вартість повністю амортизованих основних засобів у 2021 р. становила відповідно 19,1 млрд грн та 15,8 млрд грн. (тобто, 86,8% і 45,1% від об'ємів вибуття) і за цей же рік вони збільшилися на 109,95% (до 583,5 млрд грн) і 100,09% (до 316,9 млрд грн), тобто в харчовій індустрії залишилися без змін.

Отже, різношвидкісність темпів вибуття основних засобів мала своїм наслідком те, що в сільському господарстві зношеність зросла до 40,8%, а в харчовій індустрії знизилась до 42,8%.

Необхідно зазначити, що в складних умовах перманентних спадів (криз) і підйомів після 2000-го року стабілізуючим чинником та каталізатором активізації товарного виробництва виступає зовнішньоекономічна діяльність підприємств і господарств аграрного сектора. З початку 2010-их років унаслідок обвального згортання зовнішньоекономічних відносин із сусідньою рф, включаючи торгівлю продукцією АПК, відбулася активна переорієнтація вітчизняних агровиробників на зовнішні ринки і, перш за все, на продовольчий ринок країн-членів ЄС (табл. 6).

Це дозволило пом'якшити зазначені провокаційні кроки росії, але повністю і в короткі строки ситуацію виправити не вдалося (табл. 7). До того вони наклалися на загальний тренд спаду (скорочення об'ємів) зовнішньої торгівлі та виникнення аграрної кризи 2015 р.

Зокрема, експорт продукції АПК за 2015 – 2020 рр. виріс у 1,4 рази (з 15,7 млрд. дол. США до 22,2 млрд., а її частка – з 41,2% до 42,1%). Але в 2021 р. відбулося подальше нарощування експорту товарів – до 68,1 млрд. дол. США (на 38,4% більше, ніж у попередньому році), у т.ч. продукції АПК – до 27,7 млрд. дол. США (на 25,1% більше, ніж у 2020 р.), хоча при цьому її частка відповідно зменшилася до 40,7%. Аналіз динаміки цін на продукцію АПК свідчить про те, що такий масштабний ривок в обсягах її експорту був досягнутий переважно завдяки відчутному їх зростанню по основних товарних групах (т/г) за 2021 р., зокрема: т/г 02 м'ясо та їстівні субпродукти – індекс середніх цін до попереднього року становить 125,1%, т/г 10 зернові культури – 132,1%, т/г 12 насіння і плоди олійних культур – 149,8%, т/г 15 жири та олії тваринного або рослинного походження – 161,4%, т/г 23 залишки і відходи харчової промисловості – 140,3 та ін.

Зважаючи на реальний спад виробництва продукції в 2022 р. важливо проаналізувати причини і наслідки такої ситуації. Відповідна робота була проведена Центром досліджень продовольства та землекористування (KSE Агроцентр) і Міністерством аграрної політики і продовольства України, які підраховали масштаб втрат у сільському господарстві, спричинених російською агресією [8]. Її результати наведено нижче (табл. 8).

Крім того, колосальна шкода заподіяна земельним ресурсам – мінне і осколкове забруднення та потреба в рекультиватії земель, пошкоджених снарядами, окопами та рухом військової техніки. Близько 30% території України, а саме 185000 км², потенційно засмічено вибухонебезпечними предметами, повідомила Державна служба з надзвичайних ситуацій (ДСНС). Наразі фахівці очистили 125000 км² (67,5%). Однак ситуація ускладнюється постійними обстрілами територій на напрямках Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Харківської, Одеської, Сумської та Миколаївської областей. Українські річки, водойми й водосховища також потерпають від проблеми забруднення вибухівкою. Загальна площа потенційно небезпечних акваторій України становить близько 16000 км² [9].

Структура і динаміка капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки України, 2010 – 2021 рр., млн. грн.

КВЕД-2010	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1. Первинне виробництво												
УСЬОГО (А = 01 + 02 + 03);	11568	17039	19411	19059	18796	30155	50484	64243	66104	59130	50680	69966
З нього:												
01 Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг	11311	16703	19086	18640	18388	29310	49660	63401	65059	58555	50189	68021
02 Лісове господарство та лісозаготівлі	183	287	282	385	381	788	777	769	980	549	460	1407
03 Рибне господарство	73	49	43	34	27	57	47	74	64	25	30	538
2. Харчова індустрія												
УСЬОГО (10 + 11 + 12);	8297	12144	13719	15275	13665	14405	18901	19325	30747	30823	29023	28107
З нього:												
10 Виробництво харчових продуктів; у тому числі:	5994	8887	10720	11640	10806	11564	14954	14896	25948	25471	23604	21081
10.1 Виробництво м'яса і м'ясних продуктів	762	814	1339	1147	1172	1269	1837	1649	9157	6733	5158	4628
10.2 Перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків	47	63	68	37	36	52	90	121	108	135	314	261
10.3 Перероблення та консервування фруктів і овочів	456	652	514	491	638	555	584	1532	940	3017	618	747
10.4 Виробництво олії та тваринних жирів	1274	1382	2193	2518	2787	2945	4240	3455	5020	4988	5679	3646
10.5 Виробництво молочних продуктів	894	1219	1102	1249	1966	1315	1671	2362	1838	2450	2737	2003
10.6 Виробництво продуктів борош-номельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів	23	382	408	529	398	504	1141	1053	1563	1637	1323	2158
10.7 Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	662	947	827	770	443	519	902	1476	2715	2393	4001	3448
10.8 Виробництво інших харчових продуктів	1364	2868	3855	4604	3261	4230	4189	2938	4209	3791	3352	3616
10.9 Виробництво готових кормів для тварин	300	560	415	296	106	175	302	309	397	328	422	574
11 Виробництво напоїв	1913	2265	2505	2635	2108	1809	2618	3080	2745	4044	4380	5371
12 Виробництво тютюнових виробів	390	993	493	1000	751	1032	1329	1349	2054	1308	1039	1655
Довідково:												
Основні засоби: сільське господарство, мисливство та зв'язані з ними послуги, млн грн.	111335	н/д	н/д	151833	167283	205575	264859	335302	399526	460475	530721	583508
Знос основних засобів, %	40,7	н/д	н/д	37,4	38,4	37,8	36,9	35,4	35,1	38,0	39,9	40,8
Основні засоби: види економічної діяльності харчової індустрії, млн грн.	91985	98222	107831	116776	125745	136202	163996	182445	207157	260718	316635	316897
Знос основних засобів, %	45,7	45,7	45,0	48,5	47,2	47,5	51,1	50,6	48,3	42,1	49,1	42,8

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності, 2010 – 2021 рр.; Наявність і рух матеріальних активів, 2010 – 2021 рр.

Таблиця 6

Динаміка експорту продукції АПК України до рф та ЄС, 2008 – 2021 рр., млн. дол. США¹⁾

Показники	2008 р.	2009 р.	2012 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Динаміка криз і підйомів, %, в. п.	
	локаль-ний пік	«дно кризи»	локаль-ний пік	«дно кризи»	вихід із рецесії	тренд підйому	тренд підйому	локаль-ний пік	стагнація	глобаль-ний пік	2015 р. до 2009 р.	2021 р. до 2008 р.
Експорт товарів, усього	66954,4	39702,9	68809,4	38127,1	36361,7	43264,7	47335,0	50060,3	49191,8	68089,3	96,0	101,7
Експорт продукції АПК ²⁾	10824,7	9515,2	17880,9	14563,4	15282,2	17757,2	18612,5	22295,1	22179,4	27794,7	153,0	256,8
– частка продукції АПК, %	16,2	24,0	26,0	38,2	42,0	41,0	39,3	44,5	45,1	40,7	14,2	24,5
Експорт продукції АПК до ЄС	3507,8	2250,7	5040,2	4155,7	4121,6	5648,8	6126,1	7478,7	6639,5	7824,6	184,6	223,0
– частка експорту до ЄС, %	32,4	23,6	28,2	28,5	27,0	31,8	32,9	33,5	29,9	28,1	4,9	-4,3
Експорт продукції АПК до рф	1916,0	1375,7	2006,8	276,5	94,5	102,3	92,2	64,0	69,0	49,0	20,1	2,6
– частка експорту до рф, %	17,7	14,5	11,2	1,9	0,6	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	-12,6	-17,5
Експорт продукції АПК (рф : ЄС), %	54,6	61,1	39,8	6,6	2,2	1,8	1,5	0,9	1,0	0,6	-54,5	-54,0
Довідково: динаміка виробництва валової продукції сільського господарства і динаміка реалізації продукції харчової індустрії												
Валова продукція сільського господарства – ціни 2010 р.	201,6	197,9	216,6	239,5	254,6	249,2	269,4	-	-	-	121,0	-
– в цінах 2016 р., млрд грн.	-	-	539,5	596,8	634,4	620,5	671,3	681,0	612,1	700,1	-	139,4
– в % (1990 р.= 100%)	71,3	70,0	79,0	88,2	93,8	91,7	99,2	100,6	90,4	103,4	8,2	32,1
– до попереднього року, %	97,5	92,5	96,1	95,2	106,3	97,8	108,2	101,4	89,9	114,4	2,7	16,9
Реалізовано продукції харчової індустрії, млрд грн.	110,3	123,2	245,9	398,0	462,4	548,4	589,9	616,2	668,1	875,7	323,0	794,0
– в % (1990 р. = 100%)	115,0	108,1	112,7	95,2	101,3	108,6	107,0	107,2	105,0	99,3	-12,9	-15,7
– до попереднього року, %	97,9	94,0	101,0	89,1	107,4	106,3	98,7	103,3	99,2	94,6	-4,9	-3,3

Джерело:

¹⁾ складено і розраховано авторами за даними: Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2001 – 2021 рр. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tszt/tszt_u/arh_tszt2021_u.htm; Яценко О. М., Карасьова Н. А. Євро-підприємство: перспективи та загрози реалізації потенціалу зони вільної торгівлі України з ЄС в аграрному секторі. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Випуск 15.2017. Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. С. 39; Нів'євський Олег. Рік під Російськими Контрсанкціями: Досвід ЄС та Уроки для України. URL: <https://voxukraine.org/rik-pid-rosiyskymu-kontrsanctsiyamu-ua>;

²⁾ до продукції АПК включено: I. Живі тварини; продукти тваринного походження. II. Продукти рослинного походження. III. Жири та олії тваринного або рослинного походження. IV. Готові харчові продукти.

Динаміка експорту основних товарних груп продукції АПК України, 2007 – 2021 рр., тис. дол. США

Товарні групи	2007 р. – підйом	2008 р. – локальний пік	2009 р. – криза	2010 р. – підйом	2011 р. – підйом	2012 р. – локальний пік	2013 р. – рецесія	2014 р. – рецесія	2015 р. – криза	2016 р. – підйом	2017 р. – підйом	2018 р. – підйом	2019 р. – локальний пік	2020 р. – стагнація	2021 р. – глобальний пік	2021 р. до 2008 р.	
Експорт продукції АПК (ЕП), усього	6247718,1	10724694,0	9514936,9	9936093,5	12804109,1	17880597,4	16824348,4	16668953,8	14563144,5	15281802,6	17756854,1	18608810,5	22146005,8	22179352,6	27708932,3	2,584	1,0
– в % до попереднього року	x	171,6	88,7	104,4	128,9	139,6	94,1	99,1	87,4	104,9	116,2	104,8	119,0	100,1	124,9	-	-
З нього:																	
02 м'ясо та істівні субпродукти	105170,8	74824,6	79142,0	90179,2	197907,3	315886,9	348633,2	381775,3	377668,3	387791,9	531240,1	645982,3	711918,9	652106,9	845553,4	11,346	4,39
– в % до попереднього року	x	71,1	105,8	113,9	219,4	159,6	110,4	109,5	98,9	102,7	137,0	121,6	110,2	91,6	129,7	-	-
10 зернові культури	763729,4	3703795,9	3556197,7	2467060,7	3617122,2	6999871,0	6371325,6	6544127,6	6057490,0	6073915,3	6501134,3	7240558,1	9633593,1	9410668,9	1234845,1	3,333	1,29
– в % до попереднього року	x	485,0	96,0	69,4	146,6	193,5	91,0	102,7	95,1	100,3	107,0	111,4	133,0	97,7	131,2	-	-
12 насіння і плоди олійних рослин	666821,7	1426243,6	1040363,6	1085659,1	1434808,3	1753973,5	2048059,7	1687715,3	1475455,6	1534995,1	2060121,4	1954149,8	2563286,6	1842430,9	2435156,5	1,707	0,66
– в % до попереднього року	x	213,9	72,9	104,3	132,2	122,2	116,8	82,4	87,4	104,0	134,2	94,9	131,2	71,9	132,2	-	-
III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	1717955,8	1945745,6	1796023,8	2617314,4	3396407,0	4211457,2	3507131,8	3822031,8	3299799,1	3962975,8	4605666,2	4496511,0	4732755,6	5746921,7	7037234,2	3,617	1,40
– в % до попереднього року	x	113,2	92,3	145,7	129,8	124,0	83,3	109,0	86,3	120,1	116,2	97,6	105,2	121,4	122,4	-	-
IV Готові харчові продукти	2056223,8	2518162,1	2088052,1	2571067,0	2939138,9	3493916,9	3557168,0	3096308,9	2468418,0	2450096,2	2826723,0	3018600,8	3221106,5	3361028,2	3788474,9	1,506	0,58
– в % до попереднього року	x	122,5	82,9	123,1	114,3	118,9	101,8	87,0	79,7	99,3	115,4	106,8	106,7	104,3	112,7	-	-

Джерело: складено і розраховано авторами за даними Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2007 – 2021 рр.
 URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tsztt/tsztt_u/arh_tszt2021_u.htm.

Таблиця 8

Збитки, нанесені агросектору України, внаслідок російської агресії, 2022 р.

Назва виду втрат	Млн дол. США	%
Сукупні втрати (прямі + непрямі)	40850	x
I. Прямі втрати	6600	100,0
Зруйновані повністю або частково понад 84 тис. одиниць техніки і устаткування	2900	44,0
Знищена або вкрадена вироблена продукція (2,8 млн тонн зернових і 1,2 млн тонн олійних культур минулорічного врожаю)	1870	28,0
Ремонт пошкоджених або заміна знищених потужностей для зберігання зерна сукупною місткістю 9,4 млн тонн	1060	16,0
Загибель майже 400 тис. бджолосімей, 95 тис. кіз та овець, 212 тис. великої рогатої худоби, 507 тис. свиней та майже 11,7 млн птахів	362	5,4
Знищено понад 14,3 тис. га багаторічних насаджень	349	5,2
Знищення та привласнення палива, мінеральних добрив та засобів захисту рослин	95	1,4
II. Непрямі втрати	34250	100,0
Зниження врожаїв однорічних культур, з них: врожай ячменю впав на 38,8%, пшениці – на 33,3% (втрата 2,5 млрд дол. США), соняшника – на 30,9% (втрата \$3 млрд), кукурудзи – на 18,3%. Викликано двома ключовими факторами: а) скорочення зібраних площ, позаяк значна частка цих рослин виробляється на територіях, які потерпіли від воєнних дій; б) зниження врожайності через спрощення технології виробництва, зокрема, через здорожчання факторів виробництва та низької ліквідності агровиробників відбувається скорочення внесення добрив та засобів захисту рослин	11200	32,7
Через зменшення обсягів виробництва озимої пшениці в наступному році втратять ще 2,4 млрд дол. США, озимих ріпаку та ячменю – 318 млн дол. США і 312 млн дол. США	3000	8,8
Втрати від виробництва багаторічних культур оцінюються у 322 млн дол. США, з яких 59,2 млн дол. США – результат скорочення виробництва зерняткових, 89,5 млн дол. США – ягідних, а 173,4 млн дол. США – кісточкових культур	322	0,9
Непрямі втрати від падіння виробництва продукції тваринництва до 10%. В окремих секторах вище: падіння виробництва молока – 31%, свинарства – 29%, а яєць – 21%	348,7	1,0
Підвищення цін на паливо через зростання вартості енергоносіїв	485	1,4
Зростання витрат на добрива через зростання вартості енергоносіїв	377	1,2
Втрати через порушення логістичних ланцюгів, які спричинила війна: зниження внутрішніх цін на експортоорієнтовані культури – пшеницю, кукурудзу, ячмінь, соняшник; перебудова логістичних ланцюжків, переорієнтація з експорту морем на залізницю, річкові порти й вантажівки, що призвело до зростання вартості доставлення з 30 дол. США до подекуди 170 – 200 дол. США за тону продукції; через зменшення пропускної спроможності обсяг експорту у перші місяці повномасштабного вторгнення скоротився у п'ять разів; у вересні внутрішні ціни на основні експортоорієнтовані культури залишалися на 61% нижчими за довоєнні. З підписанням зернової угоди ситуація дещо покращилася, однак поточні експортні можливості не задовольняють потреби експортерів, а витрати на транспортування залишаються високими. Зерновий експортний коридор хоч і відкритий, та навряд чи його можна назвати надійним з огляду на нестабільну поведінку рф і він не привів до істотного зростання внутрішніх цін на основні культури	18500	54,0

Джерело: розроблено та адаптовано Д. Ф. Крисановим за даними [8]

Сукупність перелічених в табл. 8 обставин й інших факторів не дає приводу для помітного оптимізму. Зокрема вже пройшла посівна компанія озимих культур. І якщо в останні роки було засіяно близько 9 млн га озимих культур, то в цьому році – лише 4,4 млн га [8].

На потреби відновлення України необхідно буде 349 млрд дол. США (на 19.12.2022 р.). Прямі втрати від фізичних пошкоджень інфраструктури, за оцінками KSE Institute та партнерів, досягли 127 млрд дол. США та постійно зростають. Оскільки російська агресія не припиняється, то поки не має підстав для висновку про зупинку фізичних руйнувань різних видів інфраструктури.

За оцінками KSE (Київська школа економіки) Агроцентр і Мінагро, вартість пошкоджень, яких агросектор зазнав від агресії рф, становить 6,6 млрд дол. США. Ця сума складає 23% від усієї вартості активів українських сільгосппідприємств. Тобто, майже чверть українського агросектору зруйновано. Недоотримані доходи агровиробників складають 34,25 млрд дол. США та у понад п'ять разів перевищують розмір фізичної шкоди, яку завдав агресор аграрному сектору.

Окрім втрат сільськогосподарських угідь, такі цифри зумовлені низькими внутрішніми цінами і непевністю аграріїв у тому, що вони зможуть окупути виробництво у наступному році. Але навесні буде проходити посівна компанія ярих культур, і якщо взимку аграрії не знайдуть приводів для оптимізму – ми можемо очікувати на суттєве скорочення виробництва ще й в наступному році.

Та попри непросте становище, багато сільгоспвиробників продовжують сіяти, збирати, підживлювати та працювати. Вони вже десятий місяць поспіль роблять все можливе, щоби гарантувати продовольчу безпеку України та світу [8].

Проведене дослідження динаміки аграрного сектора з кінця 1990-их років дозволяє сформулювати низку важливих висновків і пропозицій. З урахуванням того, що міжкризові відстані, які символізують нижні точки спаду виробництва в аграрному секторі під впливом аграрних криз, постійно зменшуються (1998 р. – 2009 р. – 2015 р. – 2020 р.), а остання з них до того ж доповнюється і подовжується російською агресією, то вихід з неї та досягнення докризових масштабів затягнеться на тривалий період часу. Унаслідок російсько-української війни останні кризово-військові роки по багатьох показниках будуть ще значно гіршими, ніж безпосередньо у кризові роки. У цьому зв'язку основні зусилля держави, агровиробників, переробників і власників особистих господарств будуть спрямовані на відродження аграрного виробництва та переходу на сучасні технології вирощування первинної продовольчої сировини і виготовлення кінцевої готової продукції. Для цього потрібна кардинальна інноваційно-технологічна модернізація матеріально-технічної бази господарств первинного сектора та підприємств харчової індустрії, впровадження передових агротехнологій і новітніх біо-, осмо-, нано-, мембрано- та інших технологій.

Харчова індустрія вийшла на докризовий рівень у 2005 р. (102,4%), а сільське господарство – у 2019 р. (100,6%). Після спаду обсягів первинного виробництва у наступному році (90,4%), ренесанс відбувся у 2021 р. (103,4%). У 2005 р. сільське господарство мало індекс валової продукції 63,5% та вийшло на докризовий рівень у 2019 р., а харчова індустрія за цей період поступово здавала свої позиції – тобто, збільшення виробництва первинної сировини не супроводжувалося зростанням випуску харчової продукції. Це свідчить про те, що зменшується залежність переробного виробництва від первинного виробництва, тобто агровиробники ослаблюють технологічні й економічні зв'язки з підприємствами харчової індустрії. Але там, де склалися тісні виробничі зв'язки між вказаними суб'єктами господарювання, а до того ж підкріплюються постійною допомогою аграріям – вони зміцнюються. Водночас необхідне проведення кооперування фермерських та особистих селянських господарств і розвиток тісних зв'язків таких формувань із підприємствами харчової індустрії.

Стійкість аграрного сектора економіки доцільно розглядати як здатність до його розширеного відтворення та раціонального використання споживаних ресурсів, забезпечення продовольчої безпеки суспільства й ефективного спротиву загрозливим явищам і періодичним кризам із допустимими втратами. Індикаторами ослаблення стійкості аграрного сектора можуть бути різні показники, зокрема: зниження виробництва продукції до рівня, що загрожує продовольчій безпеці країни; зниження ефективності використання аграрного природно-ресурсного потенціалу до рівня, який ставить країну у критичну залежність від імпорту продовольчої продукції; виникнення голоду у відсталих та депресивних регіонах; спрощення і ослаблення архітекtonіки агропродовольчої системи одним із проявів чого може бути скорочення чисельності діючих суб'єктів господарювання та ін.

А відновлення стійкості харчової індустрії, як і сільського господарства, базується на збільшенні капітальних вкладень та нарощуванні виробничого потенціалу, переході на сучасні технології вирощування і перероблення продовольчої сировини, випуску продукції з інноваційними характеристиками. У цьому відношенні харчова індустрія прогресує, оскільки показник зношення основних засобів знизився до 42,8%, а сільського господарства – регресує, оскільки коефіцієнт зношення піднявся до 40,8%. При збереженні означених трендів зношення через невеликий період часу ключові галузі аграрного сектора можуть помінятися місцями.

РОЗДІЛ 2

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

2.1. Виведення неплатоспроможних банків з ринку в умовах воєнного періоду: аналіз законодавства

© Гудзинська Л. Ю.

канд. екон. наук, доц.,

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,

м. Київ, Україна

ORCID ID: 0000-0002-0401-6961

Останнім часом Україна суттєво активізувала діяльність у напрямі удосконалення правового регулювання процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку, що є одним з інструментів запобігання дестабілізації функціонування банківської системи.

Одним з кроків у цьому напрямі є прийняття у 2020 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення механізмів регулювання банківської діяльності» [3], який розглядається як продовження політики по очищенню банківської системи, покликаний врегулювати певні проблемні аспекти чинного законодавства у відповідній сфері, забезпечивши, у подальшому, підвищення стійкості банківської системи, її спроможності до відновлення в кризових умовах. Йдеться, зокрема, про удосконалення (у тому числі, з урахуванням досвіду Європейського Союзу) інституційних та процедурних механізмів в процесі виведення банків із ринку, які полягають у:

– забезпеченні невідворотності виведення банку з ринку, не дивлячись на те, що у судовому порядку буде скасовано рішення Національного банку України про виведення банку з ринку;

– позбавленні судів нівелювати розрахунки, оцінки та висновки Національного банку України, на підставі яких приймається рішення про виведення банку з ринку, тим самим запобігаючи, по суті, перебрання ними на себе функцій регулятора;

– вдосконаленні процедури отримання колишніми власниками виведених з ринку банків компенсацій, яка передбачає залучення міжнародно визнаної аудиторської фірми; розширенні способів, прискоренні та підвищенні ефективності процедур націоналізації банків тощо.

Разом з тим, вимоги до стабільної діяльності банківської системи, її стійкості в умовах війни об'єктивно зумовлюють зміну підходів до традиційної процедури, що застосовується в мирний час, алгоритм якої визначений чинним законодавством [5].

Особливістю процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку в умовах війни є, насамперед, те, що рішення щодо її запровадження та фактичного застосування приймається у політико-правовій площині. Головною причиною такого є наявність серед власників банківської установи осіб, прямо чи опосередковано причетних до країни-агресора. При цьому, зазначений чинник виступає домінуючим при прийнятті рішення щодо запровадження та застосування процедури виведення відповідного неплатоспроможного банку з ринку.

Власне, безпосередньо сама наявність факту неплатоспроможності банку, в структурі власності якого є така особа (такі особи), відіграє другорядну роль. Більш того, такий факт цілком може бути й відсутнім, проте, це не є перешкодою для Національного банку України визнання такого банку неплатоспроможним, як формальної підстави для застосування відповідної процедури виведення банку з ринку.

Саме такий механізм нині передбачений Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей виведення з ринку системно важливого банку в умовах воєнного стану» (далі – Закон) [4].

Основними елементами встановленої цим Законом процедури виведення з ринку системно важливого банку в умовах війни є такі.

Насамперед, зазначимо, що законодавцем обрано один з п'яти способів виведення неплатоспроможного банку з ринку, визначених Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», а саме – продаж неплатоспроможного банку інвестору [5], проте з певними особливостями.

Однією з таких особливостей є участь держави в особі Міністерства фінансів України у виведенні з ринку системно важливого банку, щодо якого Національним банком України прийнято рішення про віднесення до категорії неплатоспроможних з підстав, «якщо банк не виконав у встановлений договором або визначений законодавством України строк свої зобов'язання перед вкладниками та іншими кредиторами через недостатність коштів» [2], що настали під час здійсненої Російською Федерацією збройної агресії проти України.

Наведене дає підстави для припущення, що у такий спосіб передбачається певна варіація націоналізації банку з подальшим його продажем потенційному інвестору.

Одночасно слід зазначити, що участь держави у процедурі виведення системно важливого банку з ринку, щодо якого Національним банком України прийнято рішення про його віднесення до категорії неплатоспроможних, не є обов'язковою. Адже, передбачено, що Уряд може прийняти рішення про відмову від участі держави у виведенні неплатоспроможного системно важливого банку. У такому разі Фонд гарантування вкладів фізичних осіб здійснює процедуру виведення неплатоспроможного банку з ринку без участі держави, зокрема, «вживає передбачені цим Законом заходи щодо виведення неплатоспроможного банку з ринку без участі держави» [4], тобто, за традиційною процедурою.

Наступна особливість встановленої Законом процедури полягає у звільненні Фонду гарантування вкладів фізичних осіб від обов'язків:

- здійснення зміни розміру статутного капіталу неплатоспроможного системно важливого банку, деномінації акцій такого банку, у тому числі, проводити обмін грошових зобов'язань банку на акції додаткової емісії;

- формувати резерви банку на покриття збитків за активними банківськими операціями та визначати кредитний ризик за всіма активними банківськими операціями;

- залучати міжнародно визнану аудиторську фірму для надання аудиторського звіту, у тому числі, висновків щодо фінансового стану банку, визначення розміру регулятивного капіталу банку та потреби у його додатковій капіталізації [4]. Це, у системному зв'язку з попередньою особливістю, на наш погляд, є підтвердженням раніше висловленої нами тези про другорядність такої підстави для прийняття рішення щодо виведення відповідного банку з ринку, як його неплатоспроможність.

Продаж банку державі (а саме, Міністерству фінансів України) передбачається здійснювати за 1 гривню.

Після набуття державою права власності на акції неплатоспроможного системно важливого банку припиняються зобов'язання банку перед особами, які відповідають хоча б одному з таких критеріїв:

- юридичні або фізичні особи, які були контролерами банку на день прийняття Національним банком України рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних;

- юридичні або фізичні особи, які мали істотну участь у банку на день прийняття Національним банком України рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних;

- інші, крім зазначених, пов'язані з банком особи, стосовно яких застосовано санкції згідно із законодавством інших держав (крім держави-агресора), резолюцій Генеральної Асамблеї та Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй, рішень та регламентів Ради Європейського Союзу та/або санкції відповідно до Закону України «Про санкції станом на день прийняття Національним банком України рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних [4].

Міністерство фінансів України протягом трьох робочих днів після набуття державою права власності на акції неплатоспроможного системно важливого банку приймає рішення

про залучення за рахунок коштів банку міжнародно визнаної аудиторської фірми, яка відповідає визначеним Національним банком України критеріям, з метою проведення оцінки фінансово-господарської діяльності банку, визначення вартості активів і зобов'язань та вартості акцій банку, стану кредитного портфелю та сформованих резервів, переліку осіб, зобов'язання перед якими мають бути припинені банком, та правочинів (у тому числі договорів), що мають ознаки нікчемності [4].

На аудиторську фірму покладається обов'язок визначити вартість акцій у розмірі суми, яку б покупець, який володіє усією необхідною інформацією та даними, сплатив би на дату укладення договору купівлі-продажу акцій банку з урахуванням майбутніх перспектив банку, враховуючи реальний фінансовий стан банку (у тому числі його регулятивний капітал, ліквідність та якість активів), бізнес-модель банку та його структуру, а також ринкові умови (у тому числі? доступність ліквідності і вартість фінансування) та макроекономічну ситуацію. При цьому, вартість акцій визначається, ґрунтуючись на розсудливій та реалістичній оцінці відповідно до міжнародних стандартів оцінки з урахуванням особливостей функціонування банків (включаючи вимоги до регулятивного капіталу, дотримання яких необхідне для продовження діяльності банку).

Оцінка вартості акцій повинна базуватися на таких припущеннях:

– «на дату укладення договору купівлі-продажу акцій банк повинен негайно сплатити/повернути будь-яку фінансову підтримку, включаючи стабілізаційні кредити, рефінансування або інші кредити, надані Національним банком України як кредитором останньої інстанції, а фінансовий стан банку повинен оцінюватися з урахуванням фінансових втрат банку, які він зазнав би внаслідок здійснення таких платежів. У разі якщо для здійснення виплат банк був би вимушений продавати свої активи, а також за відсутності будь-яких інших ринкових індикаторів до вартості таких активів застосовуються коригуючі коефіцієнти для майна/гарантій, які є прийнятними для забезпечення виконання зобов'язань за кредитом для екстреної підтримки ліквідності, та порядок їх врахування, встановлений Національним банком України на день набуття державою права власності на акції неплатоспроможного системно важливого банку;

– після дати укладення договору купівлі-продажу акцій жодна підтримка ліквідності (крім доступу до стандартних інструментів регулювання ліквідності Національного банку України), поповнення капіталу, гарантії, програми викупу активів чи інша форма державної підтримки не будуть надаватися державою, включаючи Національний банк України. У разі якщо така підтримка була надана, оцінка майбутніх перспектив та показників банку повинна здійснюватися, базуючись на припущенні, що така підтримка не надавалася» [4].

Детальний аналіз норм Закону дає підстави поставити низку питань, отримання відповідей на які дозволить встановити, яким чином на практиці реалізовуватиметься передбачена цим Законом процедура виведення неплатоспроможного системного банку з ринку.

Насамперед, з огляду на те, що з моменту набрання чинності Законом пройшов певний час, та у контексті акцентованого попередньо питання про другорядність ознаки «неплатоспроможність банку», виникає логічне питання – у який спосіб здійснюватиметься виведення банку з ринку, якщо до моменту прийняття рішення про застосування встановленої Законом процедури таким банком будуть вжиті усі необхідні заходи, результатом яких матиме місце повна відсутність ознак неплатоспроможності. Адже, у такому разі, по суті, зникне ключова підстава для прийняття рішення про застосування процедури виведення неплатоспроможного банку з ринку. При цьому, будь-яких змін в суб'єктному складі власників банку не відбудеться.

Відкритим, також, залишається й питання, за яких умов Кабінет Міністрів України має приймати чи не приймати рішення щодо участі держави в процедурі виведення неплатоспроможного системно важливого банку з ринку, адже підстави чи критерії для цього у Законі не визначені. Відтак, жоден системно важливий банк не застрахований від націоналізації, причому, незалежно від того, чи є в суб'єктному складі його власників так звані «токсичні особи», а, також, має банк ознаки неплатоспроможності, чи ні.

Більш того, Закон не регулює належним чином питання, власне, підстави для визнання банку неплатоспроможним. Адже припис, за яким «держава в особі Міністерства фінансів України має право брати участь у виведенні з ринку системно важливого банку, щодо якого Національним банком України прийнято рішення про віднесення до категорії неплатоспроможних з підстав, визначених частиною другою статті 76 Закону України «Про банки і банківську діяльність», що настали під час здійсненої Російською Федерацією збройної агресії проти України» [4], а відповідно до вказаної частини 2 статті 76 Закону України «Про банки і банківську діяльність» «Національний банк України має право прийняти рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних у разі, якщо банк не виконав у встановлений договором або визначений законодавством України строк свої зобов'язання перед вкладниками та іншими кредиторами через недостатність коштів» [2], апріорі дозволяє приймати рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних навіть за умови, що банк не виконав зазначені зобов'язання перед одним вкладником або одним кредитором.

Розглядаючи питання виведення неплатоспроможного системно важливого банку з ринку за встановленою Законом процедурою, виникають сумніви щодо її кваліфікації саме як виведення банку з ринку. Річ у тому, що зазначене поняття за своїм змістом мало б означати повне припинення діяльності банку, тобто втрату його суб'єктності у банківській системі країни. У даному ж випадку фактично йдеться про формальну зміну номінальних власників банку, причому без здійснення жодних заходів (наприклад, докапіталізації), спрямованих на виведення банку зі стану неплатоспроможності (адже, у тому числі, такої фактично й не може бути, зважаючи, як вже було зазначено, що відповідне рішення приймається у політико-правовій площині).

Загалом і спосіб виведення банку з ринку, до якого прив'язана встановлена Законом процедура, а саме – продаж неплатоспроможного банку інвестору, виглядає дискусійним в плані його кваліфікації як різновиду способів виведення банку з ринку.

Річ у тому, що в загальному переліку таких способів, яких налічується п'ять, чотири своїм наслідком мають ліквідацію неплатоспроможного банку. Такими, зокрема, є:

- ліквідація банку з відшкодуванням з боку Фонду коштів за вкладками фізичних осіб;
- ліквідація банку з відчуженням у процесі ліквідації всіх або частини його активів і зобов'язань на користь приймаючого банку;
- відчуження всіх або частини активів і зобов'язань неплатоспроможного банку на користь приймаючого банку з відкликанням банківської ліцензії неплатоспроможного банку та подальшою його ліквідацією;
- створення та продаж інвестору перехідного банку з передачею йому активів і зобов'язань неплатоспроможного банку і подальшою ліквідацією неплатоспроможного банку.

Що ж до способу – продаж неплатоспроможного банку інвестору – то він, за своїми наслідками, кардинально відрізняється від зазначених способів. Він, зокрема, передбачає, що:

- договір купівлі-продажу акцій (паїв) банку встановлює обов'язок інвестора у визначені терміни здійснити заходи з приведення діяльності неплатоспроможного банку у відповідність із вимогами законодавства України;
- інвестор до укладення договору купівлі-продажу акцій неплатоспроможного банку зобов'язаний подати до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб план заходів з приведення неплатоспроможного банку у відповідність із вимогами банківського законодавства України;
- інвестор зобов'язаний привести діяльність банку у відповідність з вимогами законодавства України щодо дотримання нормативів капіталу та ліквідності протягом одного місяця з дня укладення договору купівлі-продажу [5]. Тобто, у даному випадку ні про яку ліквідацію банку не йдеться.

У випадку ж із Законом, по суті, навіть про призупинення діяльності банку, який передбачається, так би мовити, виводити з ринку, жодним чином не згадується. Більш того, відсутні і будь-які зобов'язання інвестора, у даному випадку держави, щодо здійснення заходів, спрямованих на приведення діяльності банку у відповідність з вимогами законодавства України щодо дотримання нормативів капіталу та ліквідності. Тобто, банк продовжує свою діяльність з певними обмеженнями, які, зокрема, зводяться до: припинення зобов'язань банку перед певними особами, які відповідають встановленим критеріям;

заборони здійснення активних операцій банку із зазначеними особами, а також з компаніями, в яких такі особи на день прийняття Кабінетом Міністрів України рішення про участь держави у виведенні неплатоспроможного системно важливого банку з ринку прямо чи опосередковано здійснювали контроль у значенні, наведеному у Законі України «Про захист економічної конкуренції».

У такому разі певною мірою логічним виглядає покладання на банк, на акції якого державою набуто право власності, проводити додатковий аналіз кредиторів банку на відповідність критеріям для припинення зобов'язань перед ними відповідно до цього Закону з урахуванням структури власності кредиторів, визначення їх кінцевих бенефіціарних власників (контролерів), досліджувати проведені банком операції на предмет збитковості і протиправності, правочини (договори), які були вчинені (укладені) протягом одного року до дня віднесення банку до категорії неплатоспроможних, а також правочини (договори), вчинені (укладені) банком з пов'язаними особами та/або в інтересах пов'язаних осіб, та/або на їх користь протягом трьох років до дня віднесення банку до категорії неплатоспроможних, – на предмет нікчемності. У протилежному випадку, тобто у разі дійсного виведення банку з ринку, яка апіорі передбачає припинення діяльності такого банку, зонайменше некоректним виглядало б покладання на такий банк вказаних обов'язків [4].

Принагідно зазначимо, що і припис Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», за яким «Фонд гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом. Фонд відшкодовує кошти в розмірі вкладу, включаючи відсотки, станом на кінець дня, що передує дню початку процедури виведення Фондом банку з ринку, але не більше суми граничного розміру відшкодування коштів за вкладами, встановленого на цей день, незалежно від кількості вкладів в одному банку. Сума граничного розміру відшкодування коштів за вкладами не може бути меншою 200000 гривень» [5], фактично орієнтований саме на зазначені вище чотири способи виведення банку з ринку, які передбачають його ліквідацію. Процедура ж, встановлена Законом, не передбачає навіть призупинення діяльності банку та, відповідно, виникнення у зв'язку з цим будь-яких зобов'язань перед вкладниками, що своїм наслідком мало б здійснення відшкодування коштів за вкладами, як це мало місце, зокрема, під час подолання криз у банківській системі в періоди 1998 – 2013 рр., коли «з ринку було виведено 34 неплатоспроможні банки і вкладники отримали від ФГВФО 5,8 млрд грн», та 2014 – 2015 рр., коли «уже було ліквідовано 63 банки і виплачено вкладникам 54 млрд грн. Сума коштів, що виплачені вкладникам неплатоспроможних банків, зросла з 65,9 млрд грн до 88,9 млрд грн за 2016 – 2018 рр.» [1].

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що пропонуваний Законом інструмент виведення банку з ринку дозволяє у короткий термін здійснити необхідні зміни в суб'єктному складі його власників, що є об'єктивною відповіддю на виклики, пов'язані з національною безпекою в умовах війни. Водночас, він не забезпечує гарантію вирішення, власне, питання подолання неплатоспроможності банку, розв'язання якого знаходиться у площині прийняття подальших управлінських рішень.

2.2. Якість кредитного менеджменту у банках України: оцінка та шляхи підвищення

© Кретов Д. Ю.

канд. екон. наук,

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ORCID ID: 0000-0001-7129-4040

З початком повномасштабних бойових дій в Україні з лютого 2022 р., банки як і всю економіку країни охопила нова широкомасштабна економічна криза. За підсумками 2022 р., на думку Б. Данилишин: «стійка та добре капіталізована банківська система залишається неспроможною у ринковий спосіб забезпечувати адекватний потік позикових коштів у реальну економіку, сприяти трансформації національних заощаджень у нові кредити і інвестиції.

За час війни інститут фінансових посередників знизив внутрішній кредит на 6%, в т.ч. за кредитними вкладенням в економіку – на 53 млрд грн, за позиками Уряду – на 51 млрд грн. Деякою мірою процес декредитування національної економіки вдалося загальмувати завдяки урядовим програмам субсидування банківських кредитів. Зараз пільгові кредити займають близько 50% загального портфеля працюючих кредитів банків у національній валюті» [1].

Отже, за 11 місяців 2022 р. спостерігається поступове зниження обсягів наданим кредитів банківською системою (рис. 1). На 1.12. 2022 р. він знизився на 1,6% в порівнянні з початком року. При цьому, завдяки пільговому кредитуванню, обсяги кредитів суб'єктам господарювання зросли за 11 місяців на 1%, а от обсяги кредитів фізичним особам знизилась за даний період майже на 10%.

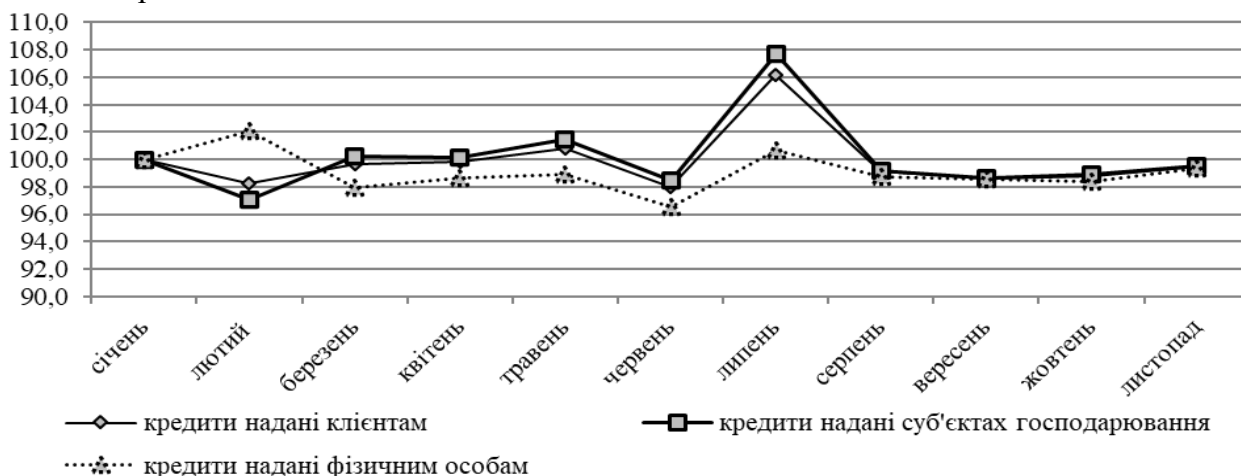


Рис. 1. Темпи зростання обсягів наданих кредитів банківською системою України, 2022 р., станом на кінець місяця, %

Джерело: розроблено автором за даними [2]

В таких умовах посилюється увага до збереження ефективності управління кредитними операціями з ціллю дотримання довоєнних показників доходності кредитних портфелів банків та мінімізації кредитних ризиків. Тому, на наш погляд, на сьогодні важливим завданням банку є підтримка високих показників ефективності кредитного менеджменту.

У банку під кредитним менеджментом розуміють комплекс заходів, що їх застосовують управлінський апарат (топ-менеджмент) і безпосередні виконавці в процесі управління кредитною діяльністю задля мінімізації втрат, пов'язаних з цим напрямом діяльності банку [3, с. 10].

Кредитний менеджмент у банку здійснюється за трьома основними напрямками (рис. 2).

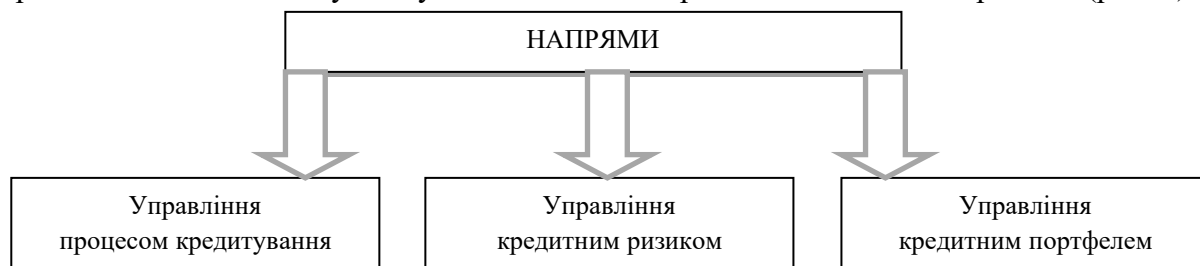


Рис. 2. Основні напрями кредитного менеджменту у банку

Джерело: розроблено автором за даними [3]

На нашу думку, ефективність кредитного менеджменту банку можна визначити шляхом оцінки його якості. Якість будь-якого менеджменту, у тому числі і кредитного, інтегрує у собі внутрішню визначеність – сукупність власних характеристик менеджменту, яка найповніше розкривається з позицій системного підходу та зовнішню визначеність – ступінь відповідності цих характеристик встановленим вимогам, що орієнтують підприємство на ефективне функціонування та сталий розвиток.

Для оцінки ризиків у банківській практиці використовуються наступні методики: за допомогою системи коефіцієнтів, на основі рейтингової або бально-вагової оцінки, статистичний аналіз, метод аналогій, моделювання та ін. Однак щодо оцінки та вимірювання якості кредитного менеджменту набір інструментально-методичних підходів дуже обмежений.

На основі опрацювання вітчизняних та закордонного наукових праць, а також нормативної бази НБУ, представлено систему оцінки якості кредитного менеджменту в банках на основі бально-вагового методу.

Сутність бально-вагового методу (метод оціночних карт) передбачає оцінку досліджуваного параметра в порівнянні з заходами щодо його мінімізації. Шляхом експертного опитування вибираються інформативні критерії із визначенням їх відносної значимості (вагові коефіцієнти). Потім вони зводяться в таблиці (оціночні карти) та оцінюються за допомогою різних шкал. Результати підлягають обробці з урахуванням вагових коефіцієнтів та зіставленню в розрізі напрямів діяльності банку, окремих видів операцій, послуг та інших угод.

Цей метод в банківській практиці використовується в основному для оцінки ризиків, наприклад, операційного ризику, ризику ліквідності, ризику ділової репутації. Вибравши найбільш вагомі показники, що характеризують управління кредитним портфелем банку на основі обробки нормативної літератури, звітів НБУ та фінансових звітів банків України, розроблено авторську методику оцінки, адаптовану до кредитного менеджменту. Використання цього методу буде сприяє виявленню слабких і сильних сторін у керуванні якістю кредитного менеджменту.

Даний метод дозволяє сформулювати експертний висновок з питання результативності роботи кредитного підрозділу банку та стійкості його ринкової позиції і є вдосконаленою альтернативою традиційним підходам оцінки ефективності управління кредитуванням у комерційному банку. Пропонований методичний підхід дозволяє виявляти відхилення від цільових параметрів кредитної діяльності банку, що необхідно при проведенні внутрішньобанківської діагностики якості управління активами.

Отже, у рамках бально-вагового методу критерії оцінки якості кредитного менеджменту розбиті нами на чотири блоки:

- 1) оцінка якості активів;
- 2) оцінка прибутковості;
- 3) операційна ефективність;
- 4) стратегічне позиціонування.

Якість активів полягає в тому, наскільки вони сприяють досягненню основної мети діяльності комерційного банку – його прибутковою і стабільною роботи [4, с. 78]. Якщо банк має якісні активи, то навіть при мінімальному розмірі власного капіталу він може стабільно й ефективно функціонувати.

Оцінка якості активів повинна мати всебічний характер, який враховує не лише фінансові аспекти, але також якість бізнес-середовища, корпоративного управління та залежності від ринкової кон'юнктури. Для оцінки якості активів з урахуванням кредитного менеджменту були обрані наступні показники: якості позичок A_1 , ризику втрат A_2 , частки прострочених позичок A_3 , обсягу резервів на втрати за позиками та іншим активам A_4 , концентрації кредитних ризиків на контрагентів A_5 та концентрації кредитних ризиків на інсайдерів A_6 (табл. 1).

Прибутковість виступає періодично відновлюваною можливістю комерційного банку, а також гарантією кредитоспроможності і його можливості вийти із скрутного становища. Доходи, витрати і прибуток або збиток, чистий прибуток всі ці показники описують фінансовий стан банківської установи. Прибутковість комерційного банку генерується в результаті виконання кредитних, розрахункових, грошових операцій і інших різновидів діяльності комерційного банку [5, с. 4].

Таблиця 1

Критерії бальної оцінки активів як складової якості кредитного менеджменту

Критерії	Оцінка в балах			
	5	3	-3	-10
Показник якості позичок (A_1) – питома вага безнадійних позичок у загальному обсязі позичок	≤ 4	$> 4 \leq 12$	$> 12 \leq 20$	> 20
Показник ризику втрат (A_2) – процентне відношення не покритих резервами активів, до власних коштів (капіталу) банку	≤ 15	$> 15 \leq 60$	$> 60 \leq 90$	> 90
Показник частки прострочених позичок (A_3) – питома вага прострочених позичок у загальному обсязі позичок	≤ 4	$> 4 \leq 8$	$> 8 \leq 18$	> 18
Показник розміру резервів на втрати з позик та інших активів (A_4) – відсоткове відношення розрахункового резерву на можливі втрати з позик до власних коштів (капіталу) банку	≤ 10	$> 10 \leq 15$	$> 15 \leq 25$	> 25
Показник концентрації кредитних ризиків на одного позичальника (A_5)	≤ 22	$> 22 \leq 25$	25	> 25
Показник концентрації кредитних ризиків на пов'язану з банком особу (A_6)	≤ 22	$> 22 \leq 25$	25	> 25

Джерело: розроблено автором

Зміст та характеристика обраних критеріїв блоку оцінки прибутковості, що включає показники прибутковості активів D_1 , прибутковості капіталу D_2 , структури витрат D_3 , чистої процентної маржі D_4 та чистого спреду від кредитних операцій D_5 , відображені у табл. 2.

Таблиця 2

Критерії бальної оцінки прибутковості як складової якості кредитного менеджменту

Критерії	Оцінка в балах			
	5	3	-3	-10
Показник прибутковості активів D_1 – відсоткове відношення (у відсотках річних) фінансового результату до середньої величини активів	$\geq 1,4$	$< 1,4 \geq 0,7$	$< 0,7 \geq 0$	< 0
Показник прибутковості капіталу D_2 , відсоткове (у відсотках річних) відношення фінансового результату до середньої величини капіталу	≥ 4	$< 4 \geq 1$	$< 1 \geq 0$	< 0
Показник структури витрат D_3 , відсоткове ставлення адміністративно-управлінських витрат до чистих доходів (витрат)	≥ 60	$< 60 \geq 85$	$< 85 \geq 100$	< 100
Показник чистої процентної маржі D_4 , відсоткове відношення (у відсотках) чистих процентних доходів до середньої величини активів	≥ 5	$< 5 \geq 3$	$< 1 \geq 0$	< 0
Показник чистого спреду від кредитних операцій D_5	≥ 12	$< 12 \geq 8$	$< 8 \geq 4$	< 4

Джерело: розроблено автором

Поняття «операційна ефективність» включає у собі здатність здійснювати типові операції із мінімальними витратами внутрішніх ресурсів організації, і навіть виконувати подібні види діяльності краще, ніж роблять конкуренти.

Стратегічне позиціонування означає здійснення відмінних від конкурентів видів діяльності чи виконання такої діяльності, але іншими шляхами. Стратегічне позиціонування демонструє створення унікальної та вигідної позиції, заснованої на здійсненні видів та напрямів діяльності, відмінних від діяльності конкурентів, у заданих умовах.

Вважаємо, що операційна ефективність банку забезпечує отримання цільової прибутковості, а стратегічне позиціонування, орієнтовану підтримку та розширення ринків збуту, – можливості розвитку бізнесу.

Особливості бальної оцінки операційної ефективності та стратегічного позиціонування представлені в табл. 3 та табл. 4.

Таблиця 3

Критерії оцінки операційної ефективності та стратегічного позиціонування як складових якостей кредитного менеджменту

Критерій	Показники
1. Операційна ефективність	<p>O₁ – прибутковість кредитного портфеля (відношення процентних доходів до загальної суми кредитного портфеля);</p> <p>O₂ – частка простроченої заборгованості у загальному обсязі кредитного портфеля;</p> <p>O₃ – відсоток резервів на можливі втрати з позик до загальної суми кредитного портфеля;</p> <p>O₄ – коефіцієнт випередження відсоткових доходів (відношення суми відсоткових доходів до суми відсоткових витрат);</p> <p>O₅ – коефіцієнт забезпеченості кредитів заставою (відношення суми забезпечення за кредитами сумою кредитного портфеля за мінусом резервів).</p>
2. Стратегічне позиціонування	<p>П₁ – частка ринку (відбиває суму кредитного портфеля у загальному обсязі кредитів банківської системи), її зростання;</p> <p>П₂ – темпи зростання кредитного портфеля в порівнянні з попереднім періодом (відбиває приріст/скорочення частки ринку);</p> <p>П₃ – наявність програм підвищення лояльності клієнтів;</p> <p>П₄ – клієнтоорієнтованість співробітників (націленість на потреби клієнтів, високий рівень консультування).</p>

Джерело: розроблено автором

Після оцінки всіх складових якості кредитного менеджменту банку проводиться підрахунок загальної кількості балів Бкм за такою формулою:

$$\text{Бкм} = 0,3 \text{ Ба} + 0,3 \text{ Бд} + 0,2 \text{ Бо} + 0,2 \text{ Бп}, \quad (1)$$

де Ба – кількість балів, отриманих при оцінці якості активів;

Бд – кількість балів, отриманих в оцінці доходності;

Бо – кількість балів отриманих при оцінці операційної ефективності,

Бп – кількості балів, отриманих при оцінці стратегічного позиціонування.

Вагові коефіцієнти моделі визначаємо експертним шляхом.

Таблиця 4

Критерії бальної оцінки операційної ефективності та стратегічного позиціонування

Операційна ефективність	Оцінка в балах
<p>Прибутковість кредитного портфеля не нижча за середньоринкову і не знижується за аналізований період.</p> <p>Частка простроченої заборгованості та відсоток резервування не вищий за середньоринковий рівень і не збільшується за аналізований період. Коефіцієнт випередження процентних доходів більше 2.</p> <p>Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою понад 1.</p>	5
<p>Прибутковість кредитного портфеля трохи нижче середньоринкового рівня (не більше ніж на 3 процентних пункти) і є факт її несуттєвого зниження за аналізований період.</p> <p>Частка простроченої заборгованості та відсоток резервування на 5% вищий за середньоринковий рівень і не збільшується за аналізований період.</p> <p>Коефіцієнт випередження процентних доходів в інтервалі 1 – 2.</p> <p>Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою понад 1.</p>	3
<p>Прибутковість кредитного портфеля нижча від середньоринкового рівня (більше, ніж на 3%) і простежується стійке зниження за останні 6 місяців. Показники частки простроченої заборгованості та відсотка резервування вищі за середньоринковий рівень більш ніж на 5%.</p> <p>Коефіцієнт випередження відсоткових доходів менше ніж 1.</p> <p>Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою менше ніж 1.</p>	-3
Стратегічне позиціонування	
<p>Приріст частки ринку та кредитного портфеля.</p> <p>Частка ринку незмінна, зазначається збільшення кредитного портфеля. Програми для підвищення лояльності клієнтів.</p> <p>Висока клієнтоорієнтованість співробітників.</p>	5
<p>Не спостерігається приросту частки ринку та кредитного портфеля. Програми підвищення лояльності лише стосовно великих клієнтів. Висока/середня клієнтоорієнтованість співробітників.</p>	3
<p>Зниження частки ринку та кредитного портфеля.</p> <p>Немає програм підвищення лояльності клієнтів.</p> <p>Недостатня клієнтоорієнтованість співробітників.</p>	-3

Джерело: розроблено автором

Залежно від кількості балів, комерційні банки за якістю кредитного менеджменту групуються в класи (табл. 5).

Таблиця 5

Шкала підсумкової оцінки якості кредитного менеджменту комерційного банку

Кількість балів	Клас
Більше 18	I клас. КІ – якість кредитного менеджменту висока, ефективна. До класу відносяться банки, в управлінні кредитною діяльністю яких не виявлені поточні труднощі, а саме банки, за якими активи, прибутковість, операційна ефективність і стратегічне позиціонування оцінюються як високі.
Від 10 до 18	Клас II. Якість кредитного менеджменту середня, задовільна. До класу відносяться банки, що не мають поточних труднощів, але в управлінні кредитною діяльністю яких виявлено недоліки, які у разі їх неусунення можуть призвести до виникнення труднощів у найближчі 12 місяців. Оцінка активів, дохідності характеризується як задовільна, операційна ефективність і стратегічне позиціонування не нижче середнього.
Нижче 10	III клас – Якість кредитного менеджменту погана, неефективна. До 3 класу відносяться банки, які мають суттєві недоліки в управлінні кредитною діяльністю, не усунення яких може в найближчі 12 місяців призвести до виникнення ситуації, що загрожує законним інтересам їхніх вкладників та кредиторів. Оцінка активів, прибутковості характеризується як сумнівні, операційна ефективність та стратегічне позиціонування – низьке.

Джерело: розроблено автором

Отже, за результатами проведеного аналізу у банках, які отримали найбільшу кількість балів, рівень якості кредитного менеджменту оцінюється як високий, ефективний, і навпаки, у банках останньої групи рівень якості визнається низьким, неефективним.

Для визначення ефективності застосування даної методики в банківській практиці була проведена оцінка якості кредитного менеджменту в банках різних банківських груп, які входять у ТОП-10 банків з найбільшими обсягами кредитування станом на початок четвертого кварталу 2022 р. за даними звітності за 9 місяців 2022 р. А саме, 2 держаних банки – АТ КБ «Приватбанк» та АТ «Укрексімбанк», банк іноземних банківських груп – АТ «Креді Агріколь Банк» та найкрупніший банк з вітчизняним приватним капіталом – АТ «Перший український міжнародний банк» (АТ «ПУМБ»).

Оцінки активів як складової якості кредитного менеджменту станом на 30.09.2022 р. за досліджуваними банками наведена в табл. 6. З табл. 6 видно, що найбільш високу оцінку за даною групою показників отримує АТ «Креді Агріколь Банк» (22 бали). Банки іноземних банківських груп мають найвищу якість активів в банківській системі України. Зупинимось на даному питанні більш детально.

Таблиця 6

Бальна оцінка активів як складової якості кредитного менеджменту банків станом на 30.09.2022 р.

Показник	АТ КБ «Приватбанк»		АТ «Укрексімбанк»		АТ «Креді Агріколь Банк»		АТ «ПУМБ»	
	Значення	Оцінка (бали)	Значення	Оцінка (бали)	Значення	Оцінка (бали)	Значення	Оцінка (бали)
A ₁	12,3	-10	10,3	3	3,2	5	4,3	5
A ₂	11,4	5	9,8	5	8,9	5	9,4	5
A ₃	36,2	-10	11,5	-3	9,4	-3	11,6	-3
A ₄	101,0	-10	99,4	-10	7,3	5	94,6	-10
A ₅	20,4	5	16,4	5	5,1	5	16,0	5
A ₆	2,3	5	3,8	5	4,4	5	14,0	5
Разом	x	-15	x	8	x	22	x	7

Джерело: розроблено автором за даними [6; 7; 8; 9]

На уповільнення темпів банківського кредитування впливає висока частка проблемної кредитної заборгованості, яка накопичується зокрема внаслідок високих кредитних ставок, що збільшують ризик неповернення кредитів, що погіршує якість кредитного портфелю банків.

Проблемний кредит – це кредит, в якому позичальником порушено одну чи декілька умов кредитного договору, а також є підстави вважати, що з високою ймовірністю через певний час цей кредитний продукт втратить свою якість, що вимагає вжиття комплексу заходів організаційного та адміністративно-правового характеру щодо повернення його бажаної якості з метою усунення можливих економічних збитків банку.

У табл. 7 за даними наглядової статистики НБУ «Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів» наведено динаміку частки непрацюючих кредитів (NPL) кредитного портфеля банків України за останні 7 років за групами банків.

Таблиця 7

Частка непрацюючих кредитів (NPL) по банківській системі України, 2016 – 2021 рр., %

Показники	Станом на кінець року							Відхілення 2022 р. від 2016 р.
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	на 01.10. 2022 р.	
Частка непрацюючих кредитів загалом, у т.ч.:	53,99	54,54	52,85	48,36	41,00	30,02	30,77	-23,22
Кредити корпоративному сектору	52,60	56,03	55,83	53,83	46,66	36,10	35,89	-16,71
Кредити фізичним особам (включно з ФОП)	62,96	53,51	46,04	34,11	27,94	16,86	19,25	-43,71
Банки з державною часткою, з них	77,23	71,12	67,92	63,52	57,41	47,08	46,2	-31,03
ПАТ КБ «Приватбанк»	83,00	87,64	83,35	78,38	73,95	69,92	67,26	-15,74
Банки з державною часткою крім ПАТ КБ «Приватбанк»	29,37	55,75	54,96	49,33	43,69	27,41	30,80	1,43
Банки іноземних банківських груп	49,66	41,01	38,50	32,51	27,86	17,82	12, 6	-37,06
Банки з приватним капіталом	23,75	24,08	23,01	18,57	14,56	9,43	14,96	-8,79

Джерело: розроблено автором за даними [2]

З табл. 7 видно, що станом на кінець 2016 р. більше половини кредитного портфеля банків України складали проблемні кредити, на 01.10.2022 р. їх частина скоротилась до 31%.

Динаміка частки непрацюючих кредитів (NPL), наведена в табл. 7 засвідчує, що найбільша частка проблемних кредитних портфелів сконцентрована у державних банках, насамперед у ПАТ КБ «Приватбанк». Станом на 01.10.2022 р. NPL державних банків без ПАТ КБ «Приватбанк» складав 30,8%, а проблемні кредити ПАТ КБ «Приватбанк» – 67% кредитного портфеля банку.

Краща якість кредитів у іноземних банківських груп та приватних українських банків. Кредити даних банків більш однорідні, майже половину цих проблемних кредитів становить валютна іпотека. Більше того, у структурі проблемної заборгованості таких банків суттєву частку позичальники продовжують обслуговувати вчасно, і задоволеної заборгованості щодо них немає. Зауважимо, що за період 2017 – 2022 рр. проблемна заборгованість кредитного банківського сектору скоротилась по усім банківським групам, особливо по банкам іноземних банківських груп.

Вважаємо, що заслуговує на увагу структура кредитного портфелю по банківським групам, наведена на рис. 2.

Отже, з рис. 2. видно, що на початок 2017 р. найбільша частка кредитного портфелю банків України припадала на банки з державною часткою – 52% (з них кредитний портфель Приватбанку 25%), друге місце посіли банки іноземних банківських груп (36%), частка непрацюючих кредитів державних банків складала 68% (з них непрацюючі кредити Приватбанку 40%), 27% складала частка банків іноземних банківських груп.

На початок вересня 2022 р. найбільшою часткою кредитного портфелю банків України залишається частка державних банків – 52% (з них кредитний портфель Приватбанку 22%). Зауважимо, що банки іноземних банківських груп в загальному обсязі непрацюючих кредитів знизили свою частку більше ніж удвічі, а от державні банки збільшили її до 79% (з них непрацюючі кредити Приватбанку 49%).

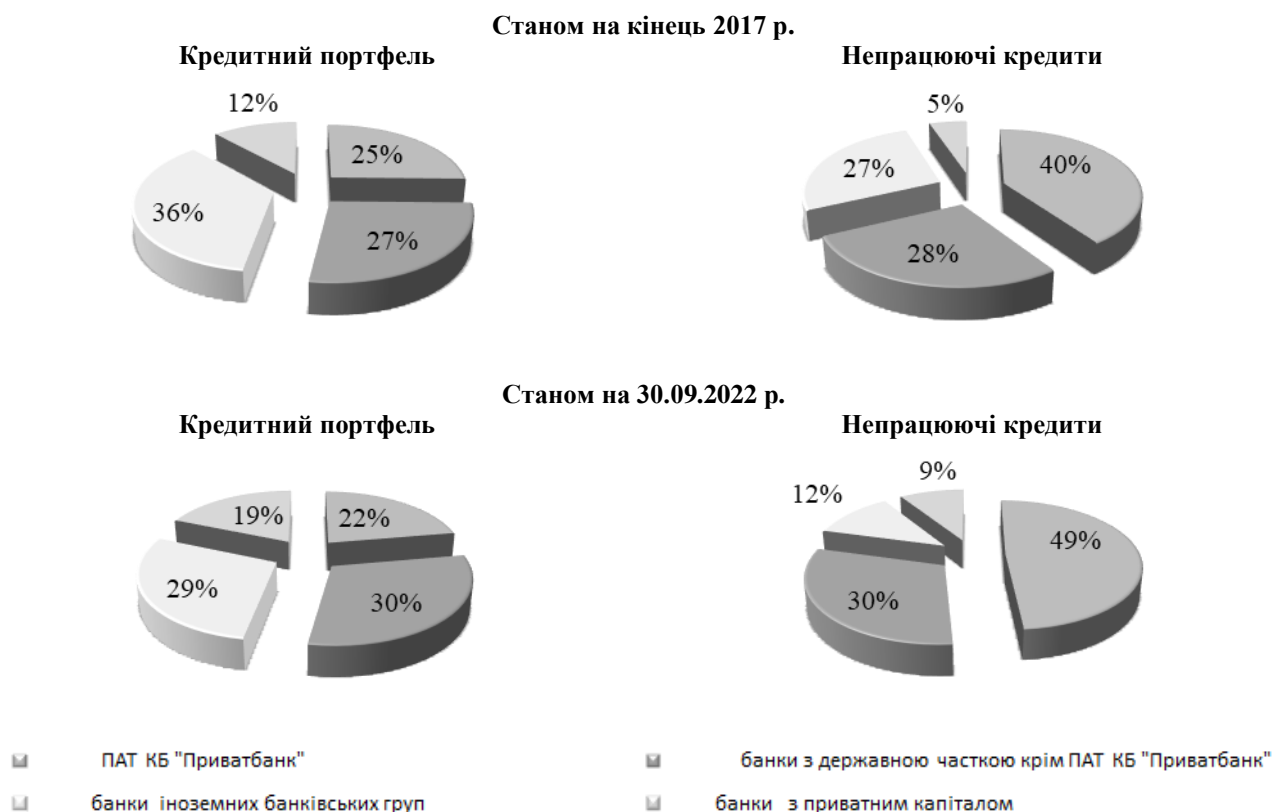


Рис. 2. Структура кредитного портфелю банків України по банківським групам, 2017 р., 2022 р.

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Повертаємось до наступного блоку оцінки якості кредитного менеджменту досліджуваних банків. В табл. 8 представимо бальну оцінку прибутковості банків станом на 30.09.2022 р.

Таблиця 8

Бальна оцінка прибутковості як складової якості кредитного менеджменту банків станом на 30.09.2022 р.

Показник	АТ КБ «Приватбанк»		АТ «Укресімбанк»		АТ «Креді Агріколь Банк»		АТ «ПУМБ»	
	Значення	Оцінка (бали)	Значення	Оцінка (бали)	Значення	Оцінка (бали)	Значення	Оцінка (бали)
Д ₁	1,7	5	-3,9	-10	0,1	-3	0,71	3
Д ₂	12,6	5	-99,4	-10	0,1	-3	4,1	5
Д ₃	27,6	5	34,6	5	35,0	5	35,7	5
Д ₄	6,1	5	2,3	-3	0,1	-3	7,2	5
Д ₅	14,4	5	11,8	3	5,3	-3	13,1	5
Разом	х	25	х	-15	х	-10	х	22

Джерело: розроблено автором за даними [6; 7; 8; 9]

В даному блоці найвищий бал отримує АТ КБ «Приватбанк» (25 балів).

У січні – вересні 2022 р. платоспроможні банки отримали 7,4 млрд грн чистого прибутку порівняно з 51,4 млрд грн прибутку за відповідний період минулого року. Рентабельність капіталу сектору за 9 місяців 2022 р. становила 4,3% порівняно з 32,1% рік тому. Така динаміка значною мірою зумовлена зростанням відрахувань у резерви під понесені та очікувані збитки внаслідок війни [10].

Станом на 1 жовтня 2022 р. з 67 платоспроможних банків 44 установи були прибутковими та отримали чистий прибуток у розмірі 25,6 млрд грн, 23 – збитковими, зі збитком 18,2 млрд грн. Прибутковими з досліджуваних банків є АТ КБ «Приватбанк», АТ «Креді Агріколь Банк» та АТ «ПУМБ».

Розділ. 2. Гроші, фінанси і кредит

Прибуток АТ КБ «Приватбанк» за 9 місяців 2022 р. склав 13,8 млрд грн, що на 7,4 млрд грн менше, ніж результат за відповідний період минулого року. З початку війни для захисту інтересів клієнтів банк запровадив низку заходів для зниження кредитного навантаження. Проте, через зниження платоспроможності населення, особливо в «червоних зонах», за 9 місяців поточного року банк сформував 9,4 млрд грн резервів під кредитні ризики.

За оцінками АТ «Укресімбанк» приріст резерву за 9 місяців 2022 р. за кредитами, викликаний війною, складає 10,5 млрд грн, що призвело к виникненню у банку чистого збитку станом на 30.09.2022 р. Наразі банком актуалізовано кредитну політику, з урахуванням початку збройної агресії Російської Федерації проти України. Банк визначив перелік галузей економіки, яким забезпечуватиме першочергову кредитну підтримку, а саме – військово-промисловий комплекс, критичний імпорт, аграрний сектор, паливно-енергетичний сектор, інфраструктурні проекти, експортно-орієнтовані галузі, гуманітарні та соціальні проекти. Банк надалі продовжуватиме накопичувати та опрацьовувати інформацію для забезпечення адекватної оцінки кредитних ризиків попри невизначеності, обумовлені війною.

Показники, за якими будемо проводити бальну оцінку операційної ефективності банків згруповані в табл. 9.

Таблиця 9

Показники операційної ефективності банків станом на 30.09.2022 р.

Показник	АТ КБ «Приватбанк»		АТ «Укресімбанк»		АТ «Креді Агріколь Банк»		АТ «ПУМБ»		Середньо-ринкове значення
	Станом на								
	01.07. 2022 р.	01.10. 2022 р.	01.07. 2022 р.	01.10. 2022 р.	01.07. 2022 р.	01.10. 2022 р.	01.07. 2022 р.	01.10. 2022 р.	
O ₁	24,7	41,3	7,4	11,4	8,7	15,0	14,1	21,6	12,7
O ₂	66,47	67,3	29,6	30,1	9,8	12,4	11,3	17,4	33,6
O ₃	70,2	72,6	22,2	26,8	14,3	13,3	15,7	19,5	34,0
O ₄	8,8	9,7	1,5	1,3	4,0	9,3	4,0	3,5	3,3
O ₅	1,4	1,6	1,6	1,8	1,3	1,4	1,1	1,3	1,4

Джерело: розроблено автором за даними [2; 6; 7; 8; 9]

За даними, наведеними в табл. 9 проводимо бальну оцінку операційної ефективності досліджуваних банків станом на початок жовтня 2022 р. (табл. 10). З табл. 10 видно, що найвищі бали якості операційної ефективності отримують АТ «Креді Агріколь Банк» та АТ «ПУМБ» (по 5 балів).

Щодо банків державної власності, то АТ КБ «Приватбанк» має значний відсоток (значно вищий ніж в цілому по банківській системі України) резервування за кредитними операціями. У загальній структурі активів банку найбільшу частку займає категорія «Кредити, що управляються як окремий портфель», які дісталися АТ КБ «Приватбанк» у «спадок» від колишніх його власників. Вона включає в себе непрацюючі кредити, які були видані до 19 грудня 2016 р., тобто до переходу банку в державну власність. Поступово банк повинен вивільнитися від даних активів і реструктурувати їх, адже фактично ця стаття збільшує кредитне навантаження, не збільшуючи доходів банку. Слід помітити, що саме цей кредитний портфель з непрацюючими кредитами і сформував левову частку резервів, що знижує якість кредитного менеджменту АТ КБ «Приватбанк».

Проблемами, що занижують оцінку операційної ефективності АТ «Укресімбанк» є погіршення якості кредитного портфеля банку, що вимагає збільшення резервів під відшкодування збитків від кредитних операцій та зниження обсягу процентних доходів в порівнянні з попередніми роками. Для того, щоб операційна діяльність вважалась високоефективною, коефіцієнт випередження процентних доходів повинен бути більше 2, в АТ «Укресімбанк» він знаходиться в межах між 1 та 2, що і вплинуло на зниження оціночних балів.

Показники, за якими будемо проводити бальну оцінку стратегічного позиціонування банків згруповані в табл. 11.

Бальна оцінка операційної ефективності як складової якості кредитного менеджменту банків станом на 30.09.2022 р.

Банк	Характеристика показників	Оцінка
АТ КБ «Приватбанк»	Прибутковість кредитного портфеля не нижча за середньоринкову і не знижується за аналізований період.	5
	Показники частки простроченої заборгованості та відсотка резервування вищі за середньоринковий рівень більш ніж на 5%.	-3
	Коефіцієнт випередження процентних доходів більше 2.	5
	Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою понад 1.	5
	Разом	12
АТ «Укрексімбанк»	Прибутковість кредитного портфеля не нижча за середньоринкову і не знижується за аналізований період.	5
	Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою понад 1.	
	Частка простроченої заборгованості та відсоток резервування не вищий за середньоринковий рівень але збільшується за аналізований період	3
	Коефіцієнт випередження процентних доходів в інтервалі 1 – 2.	3
	Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою понад 1.	5
Разом	16	
АТ «Креді Агріколь Банк»	Прибутковість кредитного портфеля не нижча за середньоринкову і не знижується за аналізований період.	5
	Частка простроченої заборгованості та відсоток резервування не вищий за середньоринковий рівень але збільшується за аналізований період.	3
	Коефіцієнт випередження процентних доходів більше 2.	5
	Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою понад 1.	5
	Разом	18
АТ «ПУМБ»	Прибутковість кредитного портфеля не нижча за середньоринкову і не знижується за аналізований період.	5
	Частка простроченої заборгованості та відсоток резервування не вищий за середньоринковий рівень але збільшується за аналізований період.	3
	Коефіцієнт випередження процентних доходів більше 2.	5
	Коефіцієнт забезпеченості кредитів заставною масою понад 1.	5
	Разом	18

Джерело: розроблено автором

За даними, наведеними в табл. 11 проводимо бальну оцінку стратегічного позиціонування досліджуваних банків станом на початок жовтня 2022 р. Результати наведено в табл. 12. Дані табл. 12 свідчать про високу оцінку стратегічного позиціонування в кожному з досліджуваних банків.

Таблиця 11

Показники стратегічного позиціонування банків станом на 30.09.2022 р.

Показник	АТ КБ «Приватбанк»	АТ «Укрексімбанк»	АТ «Креді Агріколь Банк»	АТ «ПУМБ»
П ₁	100,0	105,7	102,4	100,0
П ₂	100,8	58,4	103,5	101,8
П ₃	Наявні програми підвищення лояльності клієнтів	Наявні програми підвищення лояльності клієнтів	Наявні програми підвищення лояльності клієнтів	Наявні програми підвищення лояльності клієнтів
П ₄	Співробітники клієнтоорієнтовані	Співробітники клієнтоорієнтовані	Співробітники клієнтоорієнтовані	Співробітники клієнтоорієнтовані

Джерело: розроблено автором за даними [6; 7; 8; 9]

Отже, нами була надана бальна оцінка кожного блоку якості кредитного менеджменту (оцінка якості активів; оцінка прибутковості; операційна ефективність; стратегічне позиціонування) чотирьох досліджуваних банків, які мають високу частку в кредитному портфелі банківської системи України і три з них є системно важливими (АТ «Укрексімбанк», АТ КБ «Приватбанк» та АТ «ПУМБ»). Дані розраховані за 9 місяців 2022 р., отже ми можемо підрахувати загальний показник за формулою (1), визначити банки з найвищою та найнижчою якістю кредитного менеджменту в умовах функціонування банківської системи в

воєнний час. Визначити слабкі сторони кредитного менеджменту банків запропонуємо шляхи їх усунення для кожного банку, а також напрямки підвищення якості кредитного менеджменту в цілому по банківській системі України.

Таблиця 12

Бальна оцінки стратегічного позиціонування як складової якості кредитного менеджменту банків станом на 30.09.2022 р.

Банк	Характеристика показників	Оцінка
АТ КБ «Приватбанк»	Приріст частки ринку та кредитного портфеля	5
	Частка ринку незмінна, зазначається збільшення кредитного портфеля	5
	Програми для підвищення лояльності клієнтів	5
	Висока клієнтоорієнтованість співробітників	5
	Разом	20
АТ «Укресімбанк»	Приріст частки ринку та кредитного портфеля	5
	Частка ринку незмінна, зазначається збільшення кредитного портфеля	5
	Програми для підвищення лояльності клієнтів	5
	Висока клієнтоорієнтованість співробітників	5
	Разом	20
АТ «Креді Агріколь Банк»	Приріст частки ринку та кредитного портфеля	5
	Частка ринку незмінна, зазначається збільшення кредитного портфеля	5
	Програми для підвищення лояльності клієнтів	5
	Висока клієнтоорієнтованість співробітників	5
	Разом	20
АТ «ПУМБ»	Приріст частки ринку та кредитного портфеля	5
	Частка ринку незмінна, зазначається збільшення кредитного портфеля	5
	Програми для підвищення лояльності клієнтів	5
	Висока клієнтоорієнтованість співробітників	5
	Разом	20

Джерело: розроблено автором

В табл. 13 представимо розрахунок загального показника якості кредитного менеджменту по досліджуваним банкам. Аналізуючи табл. 13, зазначимо, що не один з досліджуваних банків не має вищого класу якості кредитного менеджменту. АТ «ПУМБ» (16,3 бали) та АТ «Креді Агріколь Банк» (11,2 бали) отримали оцінку задовільного стану якості кредитного менеджменту, у банків не має поточних труднощів, при цьому для АТ «ПУМБ» рекомендовано підвищити якість активів банку (отримано низьку оцінку за блоком), щоб у подальшому дані труднощі не викали.

Таблиця 13

Підсумкова оцінка якості кредитного менеджменту банків за бально-ваговим методом станом на 30.09.2022 р.

Банк	Оцінка в балах	Клас	Характеристика
АТ КБ «Приватбанк»	$0,3 \cdot (-15) + 0,3 \cdot 25 + 0,2 \cdot 12 + 0,2 \cdot 20 = 9,4$	III клас	Якість кредитного менеджменту погана, неефективна. Банк має суттєві недоліки в управлінні кредитною діяльністю, не усунення яких може в найближчі 12 місяців призвести до виникнення ситуації, що загрожує законним інтересам їхніх вкладників та кредиторів. Оцінка активів, прибутковості характеризується як сумнівні, операційна ефективність та стратегічне позиціонування – низьке.
АТ «Укресімбанк»	$0,3 \cdot 8 + 0,3 \cdot (-15) + 0,2 \cdot 16 + 0,2 \cdot 20 = 5,1$	III клас	
АТ «ПУМБ»	$0,3 \cdot 7 + 0,3 \cdot 22 + 0,2 \cdot 18 + 0,2 \cdot 20 = 16,3$	II клас	Якість кредитного менеджменту середня, задовільна. Банк не має поточних труднощів, але в управлінні кредитною діяльністю яких виявлено недоліки, які у разі їх неусунення можуть призвести до виникнення труднощів у найближчі 12 місяців. Оцінка активів, доходності характеризується як задовільна, операційна ефективність і стратегічне позиціонування не нижче середнього.
АТ «Креді Агріколь Банк»	$0,3 \cdot 22 + 0,3 \cdot (-10) + 0,2 \cdot 18 + 0,2 \cdot 20 = 11,2$	II клас	

Джерело: розроблено автором

Також, на нашу думку, підвищення показників прибутковості підвищить якість кредитного менеджменту в АТ «Креді Агріколь Банк» тому що інші блоки його якості оцінені високо.

З метою попередження зниження якості кредитного менеджменту вказаним банкам, на наш погляд, слід розробити комплекс заходів щодо вдосконалення кредитної політики, що проводиться їми. Можна запропонувати такі загальні рекомендації щодо вдосконалення формування та реалізації кредитної політики для підвищення ефективності діяльності комерційних банків та забезпечення їх фінансової стійкості в сучасних умовах:

- розробка та дотримання жорсткіших внутрішньобанківських лімітів та обмежень величини кредитних ризиків;
- забезпечення постійного моніторингу величини та структури кредитних ризиків, а також адекватності ризик-менеджменту поточному фінансовому стану банку та зовнішнім умовам його діяльності;
- формування оптимальних обсягів резервів на можливі втрати з позик;
- використання інструментів страхування кредитів з підвищеним рівнем ризику;
- підтримка диверсифікації кредитного портфеля за термінами, процентними ставками, галузями економіки;
- вдосконалення методик в напрямі оцінки кредитоспроможності позичальника, зовнішнього середовища його діяльності;
- розробка програм лояльності для клієнтів – фізичних осіб;
- впровадження в банки юридичної практики по банкрутству боржників;
- створення власної оціночної служби банку;
- розширення заставних схем надання кредитів;
- розвиток продажів найбільш рентабельних кредитних продуктів.

Також вважаємо за необхідним рекомендувати банкам при початковому аналізі діяльності позичальника використовувати кілька різних методик оцінки та прогнозу кредитоспроможності, а також всю наявну інформацію про клієнта для побудови прогнозного руху грошових потоків з метою мінімізації кредитних ризиків для банку в майбутньому.

Якість кредитного менеджменту державних банків віднесена до третього класу. Особливо низько оцінена якість кредитного менеджменту в АТ «Укрексімбанк» (5,1 балів). Це пояснюється особливими умовами, в яких опинився головний експортно-імпортний банк держави в умовах воєнного часу: банк виконує пільгове кредитування стратегічних галузей економіки, зниження процентних доходів визвано скороченням обсягів кредитування. Банк направляє кошти на покупку військових ОВДП. Вважаємо, що повернення до прибуткової діяльності вирішить проблеми підвищення якості кредитного менеджменту в АТ «Укрексімбанк».

Розглянемо шляхи удосконалення якості кредитного менеджменту АТ КБ «Приватбанк» більш поглиблено. АТ КБ «Приватбанк» отримав оцінку якості кредитного менеджменту на рівні 9,4 бали. Це означає, що кредитна діяльність банку достатньо ефективна. Для цього проведемо оцінку ефективності управління кредитною діяльністю банку. В науковій літературі виділяють систему коефіцієнтів, які запропоновані для аналізу та оцінки ефективності кредитного портфеля банку. Показники розділені на дві групи: показники доходності кредитного портфеля та показники ризику кредитного портфеля (табл. 14).

Таблиця 14

Показники аналізу та оцінки кредитного портфеля банку

Коефіцієнт	Назва	Розрахунок	Умовні позначення
Показники доходності кредитного портфеля			
K_d	Коефіцієнт доходності кредитних операцій	$K_d = \Pi_d : K_n$	Π_d – процентний доход банку; K_n – кредитний портфель банку;
$K_{пд}$	Частка процентних доходів	$K_{пд} = \Pi_d : Д$	$Д$ – доходи банку;
$K_{дпк}$	Коефіцієнт доходності прибуткових кредитів	$K_{дпк} = \Pi_d : K_{приб}$	Π_d – процентний доход банку; K_n – прибуткові кредити.
Показники ризику кредитного портфеля			
$K_я$	Коефіцієнт якості кредитного портфеля	$K_я = P : K_n$	P – сформований резерв.
$K_{кк}$	Коефіцієнт активності використання коштів клієнтів в кредитному портфелі	$K_{кк} = K_n : K_к$	$K_к$ – кошти клієнтів.
K_a	Коефіцієнт кредитної активності	$K_a = K_n : A$	A – активи.

Джерело: розроблено автором за даними [12]

Окрім зазначених в табл. 14, показник ефективність управління кредитним портфелем розраховують за формулою [11, с. 109]:

$$\text{ЕУКП} = \frac{\text{ДКП} - r_0}{\text{РКП}} \quad (2)$$

де ЕУКП – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем;

ДКП – доходність кредитного портфеля;

r_0 – безризикова ставка (облікова ставка НБУ);

РКП – ризик кредитного портфеля (відношення резерву до кредитного портфеля)

Отже, використовуючи формули, наведені в табл. 14 проаналізуємо ефективність кредитного портфелю АТ АК «Приватбанк» за період нахождения банку в державній власності – з 2017 р. по жовтень 2022 р. (табл. 15).

Таблиця 15

Оцінка ефективності управління кредитним портфелем АТ КБ «Приватбанк», 2017 – 2022 рр.

Показники	Станом на кінець року					9 місяців 2022 р.	Зміни 2022 р. від 2017 р.
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.		
Активи	253675	278048	309723	378745	401385	487585	233910
Загальна сума кредитів до вирахування резервів	237181	292086	296043	231772	242568	259043	21862
Непрострочені та незнецінені кредити	32586	45481	55458	52782	67183	68312	35726
Процентні доходи, млн. грн	6111	16 752	19667	21602	29317	29228	23117
Облікова ставка НБУ, %	14,5	18	13,5	6,0	9,0	25,0	11
Коефіцієнт кредитної активності	93,5	105,0	95,6	61,2	60,4	53,1	-40,40
Доходність кредитного портфелю, %	2,58	5,74	6,64	9,32	12,09	11,28	8,70
Доходність прибуткових кредитів, %	18,75	36,83	35,46	40,93	43,64	42,79	24,04
Резерви за кредитними операціями	175907	209450	207851	177751	174350	188394	12487
Ризик кредитного портфелю, %	74,2	71,7	70,2	76,7	71,9	72,7	-1,50
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем	-0,161	-0,171	-0,098	0,043	0,043	-0,188	-0,03

Джерело: розроблено автором за даними [6]

Основним завданням при проведенні оцінки процесів управління кредитним портфелем АТ КБ «Приватбанк» є виявлення того, чи забезпечує поточна діяльність з кредитування максимально можливу доходність при мінімальному рівні ризику, що зумовлює необхідність розрахунку коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем банку. Значення цього показника дає можливість зробити остаточні висновки щодо стану досліджуваного процесу: чим вищим є його значення, тим вищою є ефективність управління кредитним портфелем банку.

Розглянемо кожний з розрахованих показників ефективності управління кредитним портфелем АТ КБ «Приватбанк», наведених в табл. 15:

– коефіцієнт кредитної активності свідчить, що станом на 1.10.2022 р. 53% активів банку складають надані кредити клієнтам, цей показник знизився в порівнянні з початком 2018 р. на 40,4 в.п.; розмір показника свідчить про агресивну кредитну політику банку, але вона має тенденцію до переходу у помірну;

– доходність кредитного портфелю банку зросла з 3% у 2017 р. до 11% на 1.10.2022 р., і вказує на те, що кожна гривня, видана даним банком у вигляді кредиту приносить 0,11 грн. процентного доходу;

– доходність прибуткових кредитів зросла з 19% у 2017 р. до 43% на 1.10.2022 р., і вказує на те, що кожна гривня, видана даним банком у вигляді нового кредиту приносить до 0,43 грн. процентного доходу;

– ризик кредитного портфелю за досліджуваний період знизився на 1,5 в.п. і на 1.10.2022 р. складав 72,7%.

Значення коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем говорить про низьку ефективність управління кредитним портфелем АТ КБ «Приватбанк». Банк потребує вдосконалення політики управління кредитними ризиками. Велика кількість прострочених кредитів, що обліковуються в категорії «Кредити, що управляються як окремий портфель», призводить до: втрати довіри до банку з боку вкладників і акціонерів; зниження споживчих настроїв клієнтів у кредитуванні; виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю; погіршення репутації банку. Крім того, банк несе додаткові витрати, пов'язані з вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку перебуває у формі непродуктивних.

Як видно з отриманих результатів, не дивлячись на високу прибутковість та рентабельність кредитної діяльності АТ КБ «Приватбанк», ефективність управління кредитним портфелем достатньо низька по причині високої частки резервів, які сформовані для покриття збитків кредитів, і що залишилися у АТ КБ «Приватбанк» від колишніх власників.

Національний банк України ухвалив «Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України» від 18.07.2019 р. [13]. Ключова теза Положення: фінустанови до осені 2020 р. зобов'язані були імплементувати нові вимоги щодо розроблення та запровадження процесів управління непрацюючими активами, стратегії управління проблемними активами, контролю та звітування щодо виконання стратегії управління проблемними активами. Розробка стратегії управління проблемними активами відповідно до Положення [13] сприяла підвищенню ефективності управління кредитним портфелем кожної банківської установи, зокрема й АТ КБ «Приватбанк».

Якщо порівняти показники ефективності управління кредитним портфелем АТ КБ «Приватбанк» з аналогічними показниками по банківській системі України за досліджений період, то зазначимо, що не зважаючи на наявність проблемного кредитного портфелю, АТ КБ «Приватбанк» за останні 6 років мав більш високу його доходність ніж по банківській системі в цілому. При цьому АТ КБ «Приватбанк» має вищий за банківську систему ризик кредитного портфелю.

Проведене дослідження ефективності кредитної діяльності АТ КБ «Приватбанк» свідчить, що, на наш погляд, удосконалення організації кредитного процесу в банку необхідно починати з удосконалення управління проблемними кредитами банку. Більше 50% кредитного портфеля АТ КБ «Приватбанк» складають кредити, що управляються як окремий портфель, які включають непрацюючі кредити, що були видані до 19 грудня 2016 р. За досліджуваний період дана група кредитів скоротилась як у сумі, так і відносній величині до кредитного портфеля. Так, станом на початок жовтня 2022 р. вона складала 64% проти 78% станом на початок 2018 р.

Ефективне управління проблемними активами є для банків найважливішою умовою стійкості та прибутковості їхньої діяльності.

Стабільний та ефективно функціонуючий банк є найважливішим фактором зростання національної економіки. Однак в сучасних умовах воєнного стану існує загроза його стабільності. Вітчизняна система управління проблемною позичковою заборгованістю існує відносно малий період часу і не встигла знайти методичний та організаційний досвід, порівнянний із зарубіжним.

Система управління проблемними активами, що застосовується на даний момент в українській банківській системі, є недостатньо ефективною. Це пов'язано з тим, що українські банки займаються даною роботою переважно самостійно, тоді як вона є їм непрофільною. Неefективність також пояснюється зовнішніми та внутрішніми факторами. Розглянемо їх докладніше (табл. 16).

Таблиця 16

Фактори, що впливають на неефективність системи управління проблемними активами українських банків

Зовнішні	Внутрішні
Недосконалість законодавчо-правової бази.	Організаційна структура.
Недоліки у нагляді та регулюванні банківської системи.	Системно-технологічні фактори.
Відсутність єдиної наукової бази та методичного забезпечення.	Низька ефективність банківського менеджменту.
Соціальна та політична нестабільність.	Людський фактор.
Низька фінансова грамотність населення.	

Джерело: розроблено автором за даними [14; 15]

В своїх роботах вітчизняні автори виділяють такі недоліки, які притаманні системі управління проблемними кредитами в українській практиці. Згрупуємо їх у табл. 17.

Таблиця 17

Основні недоліки в управлінні проблемними кредитами в банках України

Недолік	Чим визвано
Низька якість та недотримання процедури моніторингу проблемних позик.	Це пов'язано з низькою ефективністю систем, що забезпечують оцінку фінансового стану позичальника, недостатньою розробкою програмного забезпечення, пріоритетом фінансових показників.
Неефективна організація процесу управління заборгованістю.	Однією з найпоширеніших помилок у роботі з проблемними кредитами є спроба їх повернення за допомогою служби безпеки, тоді як займатися цим мають спеціально навчені працівники. В даний час не багато банків створюють спеціалізовані структури з управління проблемною заборгованістю. Найчастіше вирішення цієї проблеми знаходиться в компетенції бізнес-підрозділу, який відноситься до даного виду роботи формально, оскільки це не є пріоритетним завданням. Водночас створення такої структури тягне за собою значні витрати. Необхідно організувати процес управління так, щоб не допустити економічно недоцільних витрат, мотивувати виконання цієї роботи та забезпечити централізований контроль на всіх етапах.
Низька ефективність роботи банківського менеджменту.	Найчастіше просто відсутні чітко сформульовані принципи управління проблемними активами, не здійснюється планування оптимальної структури портфеля за різними критеріями.
Пріоритет неформальних методів (реструктуризації) врегулювання проблемної заборгованості.	В даний час найбільш поширеними способами роботи з проблемною заборгованістю є або її негайне стягнення, або досягнення із позичальником угоди про реструктуризацію боргу. Реструктуризація призводить до продовження накопичення кредитів. У результаті зростає вірогідність порушення основних принципів банківського кредитування: повернення та терміновості. Найчастіше рішення про реструктуризацію приймається ізольовано, поза контекстом управління структурою, кількісними та якісними характеристиками всього портфеля активів.
Неузгодженість з обліку української та міжнародної проблемної позичкової заборгованості.	Це небезпечно з точки зору макроекономічної стійкості, а також веде до зниження конкурентоспроможності вітчизняних банків по відношенню до локальних відділень великих міжнародних банків, оскільки останні дотримуються жорстких методів класифікації.
Управління простроченою заборгованістю здійснюється банками ізольовано.	Однак необхідно порівнювати кількісні та якісні характеристики своїх портфелів з характеристиками активів банківської системи, основних конкурентів та орієнтуватися на показники найкращих, розглядати можливості створення міжбанківських асоціацій з управління проблемними активами.
Орієнтація на короткостроковий період.	Головне завдання для банків – повернути борг у найкоротший термін, щоб мінімізувати збитки. Не розглядається можливість отримання прибутку від управління проблемними активами, що цілком реально, але у довгостроковій перспективі.
Недостатня професійна кваліфікація та некомпетентність персоналу.	В управлінні проблемними активами важливий людський фактор. Наразі спостерігається слабкий розвиток комунікації між вищим керівництвом та рядовими співробітниками. Співробітники не мають інформації про комплексну стратегію банку в галузі управління активами, що породжує неоднозначність у розумінні проблеми.
Недооцінюється світовий досвід урегулювання проблемної позичкової заборгованості.	

Джерело: розроблено автором за даними [14; 15]

Перелічені недоліки необхідно подолати якнайшвидше, оскільки ситуація з проблемними активами в Україні наближається до кризової. Удосконалення системи управління проблемними кредитами має здійснюватися як на рівні окремого банку, так і на рівні регулятора шляхом виявлення ефективних елементів зарубіжного досвіду, з урахуванням специфіки розвитку вітчизняної банківської системи.

У світовій практиці існують дві основні схеми роботи з проблемними активами (табл. 18). В Україні, за оцінками експертів, самих банків, а також згідно з офіційною позицією Уряду України, вирішення проблеми простроченої заборгованості здійснюється переважно за децентралізованою схемою.

Таблиця 18

Схеми роботи з проблемними активами банків в світовій практиці

Показник	Характеристика
Централізована схема роботи з проблемними активами.	Держава створює спеціальне агентство з викупу та управління проблемними активами, яке входить до складу агенції з реструктуризації кредитних організацій або створюється за центрального банку.
Децентралізована схема роботи з проблемними активами.	Передбачає створення структур для роботи з проблемними активами у складі або поза окремими банками або передачу боргів на стягнення в колекторське агентство.
Основні завдання, що стоять перед системою управління проблемними активами банку.	Ідентифікація джерел виникнення проблемної заборгованості як у існуючих, так і у нових кредитних продуктах, що впроваджуються банком. Кількісна оцінка рівня проблемності кредитного портфеля, аналіз та контроль за його впливом на фінансову стійкість банку та результати його діяльності. Вибір джерел покриття проблемних кредитів та оцінка їх достатності. Виявлення та регулювання концентрації ймовірності виникнення проблемних кредитів у розрізі напрямків кредитування. Розробка, реалізація та оцінка ефективності методів нейтралізації або зниження рівня проблемної заборгованості. Моніторинг та контроль за часткою проблемних кредитів.

Джерело: розроблено автором

Найефективнішою є система управління заборгованістю в європейських країнах. Успішність її визначається наявністю чіткої стратегії управління проблемними кредитами, співпрацею з колекторськими агентствами чи наявністю централізованого бюро кредитних історій. В Україні неможливо застосування такої схеми, оскільки колекторські компанії стикаються з такими труднощами, як недостатність інфраструктури на початкових стадіях роботи, відсутність клієнтської бази та практичного досвіду роботи на цьому ринку. Їхня кількість у порівнянні із Заходом вкрай мала (у США – 7000, у Європі – 10000; в Україні – трохи більше 100).

Існують певні складнощі під час продажу: колекторська діяльність нині законодавчо не регламентована; на рівні саморегулювання не вироблено єдиних правил та критеріїв їх діяльності; відсутні необхідні фінансові кошти для придбання всієї заборгованості, що призводить до ретельного відбору кредитних пулів, що виставляються банками на продаж; низькі ціни. Відмінна риса ринку колекторських послуг України – відсутність відкритої інформації про колекторські компанії.

В Україні досі немає централізованого бюро кредитних історій. Проте його створення необхідно з метою зниження кредитного ризику, операційних витрат банку оцінку кредитоспроможності позичальників, розміру премії за ризик конкретного позичальника, спрощення процедури моніторингу позичальників.

Забезпечення ефективності існуючої системи управління проблемними активами на рівні регулятора має здійснюватись також на основі світового досвіду. Слід застосувати найефективніші інструменти, використані у низці країн у кризових ситуаціях: змінити принципи резервування та стандартів розрахунку банківських нормативів або перейти до створення спеціалізованих державних структур з управління чи викупу проблемних активів.

Розділ. 2. Гроші, фінанси і кредит

Аналіз закордонного досвіду показує, що за наявності великої кількості банків, які зазнають труднощів, централізований спосіб реструктуризації банківської системи є найбільш ефективним. Купівля або передача непрацюючих активів у розпорядження державних організацій, що санують, зарекомендували себе як дуже ефективний інструмент [16]. Уряди багатьох країн засновували спеціальні корпорації для цілеспрямованої роботи з «поганими» банківськими активами. У рамках розроблених програм здійснюється часткове або повне придбання проблемних активів як за кошти, так і за гарантовані урядом облигації або векселі.

Проте офіційна позиція Міністерства фінансів України і Національного банку України у тому, що у нас немає необхідності створювати централізований фонд для викупу «поганих» активів, оскільки це підвищує ризики корупції. Натомість Уряд України вжив ряд заходів, що сприяють управлінню проблемними активами [15]: пом'якшення вимог до якості кредитних портфелів банків; посилення захисту законних прав кредиторів.

Проте пом'якшення Національним банком України вимог до якості кредитних портфелів, що дозволяє банкам формувати менші за обсягом резерви на можливі втрати з позик та прирівняної до них заборгованості, мало негативні наслідки: банки отримали можливість далі проводити ризиковану кредитну політику, відбулися накопичення проблемних активів та зростання державних витрат.

Національний банк України в даний час не має точної інформації про обсяг простроченої заборгованості, вже накопиченої банками. Відповідно, він не здатний вживати обґрунтованих рішень та превентивних заходів щодо вирішення проблем. Однак для розчищення банківських балансів від проблемних активів необхідно під егідою Національного банку України створити єдиний центр реєстрації застав, централізовану компанію з управління активами, централізоване бюро кредитних історій (тобто відмовитися від чинної нині децентралізованої схеми зберігання кредитних історій) та центр моніторингу виданих кредитів.

Потрібно сформулювати умови, за яких банки будуть зацікавлені показувати реальний обсяг «поганих» боргів. Для нормалізації ситуації зі збільшенням простроченої заборгованості необхідно внести зміни до законодавства щодо регулювання відносин боржників і кредиторів, а також діяльності колекторських агенцій.

Робота системи управління проблемними кредитами має бути пов'язана з широким використанням операцій рефінансування [17]. Основними завданнями при проведенні таких угод є визначення справедливого коефіцієнта дисконтування, правильна оцінка розміру відшкодування та втрат, а також створення надійної структури, привабливої з погляду інвесторів. Тим самим з метою рефінансування проблемних боргів стає можливим використовувати сучасні техніки фінансування, включаючи випуск забезпечених цінних паперів, сек'юритизацію, синдиковане та субординоване кредитування. Це дозволить залучити ринкові джерела капіталу подальшого викупу проблемної заборгованості.

Також необхідно вжити ряд дій на рівні акціонерів та менеджменту. Акціонери мають визначити стратегію в галузі кредитної політики та управління ризиками, а менеджери – перевести її на набір конкретних ключових показників та довести до діяльності пересічних працівників.

Слід поєднати елементи централізованого та децентралізованого управління проблемною заборгованістю, що дозволить розподілити ризики між державою, банками та спеціалізованими комерційними організаціями з управління проблемними активами. Розвиток системи управління проблемними кредитами в Україні має здійснюватися шляхом створення системної структури, орієнтованої на ефективне вирішення проблеми з використанням комплексу сучасних заходів взаємодії банків із проблемними боржниками.

Оптимально ефективним та універсальним методом роботи з проблемною заборгованістю є метод, що характеризується комплексним підходом кредитних установ до роботи із позичальниками, які опинилися у складній фінансовій ситуації, умовно можна назвати «методом партнерської поведінки». Можна виділити такі основні принципи методу партнерської поведінки кредитних організацій у роботі з боржниками (табл. 19).

Основні принципи методу партнерської поведінки банків у роботі з боржниками

Принципи	
Рівноправність сторін проблемних кредитних відносин.	Сприяння кредитором позичальнику у реалізації оптимально вигідного варіанта реструктуризації та (або) способу погашення кредитних зобов'язань.
Використання погоджувальних процедур у виборі способу врегулювання проблемної заборгованості.	Документаційне забезпечення роботи з проблемними кредитами, що полягає у наявності у кредитних організацій програм з врегулювання проблемної заборгованості, що включають способи роботи з проблемною заборгованістю, розроблені з урахуванням законодавчо допустимих варіантів поведінки суб'єктів проблемних кредитних правовідносин.

Джерело: розроблено автором за даними [17]

В даний час за методом партнерської поведінки будують свою роботу з позичальниками вже багато банків. Їхні керівники надають велике значення тим обставинам, що в процесі вирішення проблемної ситуації надзвичайно важливий позитивний психологічний аспект роботи з боржниками, який досягається за рахунок сприяння позичальникам у реалізації тих чи інших операцій, що дозволяють погасити кредит усіма способами, що допускаються законом. Цей метод допомагає вирішити конфліктні ситуації, що виникають, оперативнo і з максимальним економічним ефектом.

Отже, нами рекомендовано використання бально-вагового методу оцінки якості кредитного менеджменту банку, який дозволяє сформулювати експертний висновок з питання результативності роботи кредитного підрозділу банку та стійкості його ринкової позиції і є вдосконаленою альтернативою традиційним підходам оцінки ефективності управління кредитуванням у комерційному банку. Пропонований методичний підхід дозволяє виявляти відхилення від цільових параметрів кредитної діяльності банку, що необхідно при проведенні внутрішньобанківської діагностики якості управління активами. Цінністю методики є її універсальність під час проведення порівняльного аналізу, оскільки система відносних показників може застосовуватися на дослідження будь-яких комерційних банків, незалежно від обсягу активів, капіталу, прибутку.

Оцінка якості кредитного менеджменту за бально-ваговим методом таких банків як АТ КБ «Приватбанк», АТ «Укресімбанк», АТ «Креді Агріколь Банк» та АТ «ПУМБ» показала, що кредитний менеджмент досліджуваних банків потребує удосконалення.

Для АТ КБ «Приватбанк», на наш погляд, удосконалення організації кредитного процесу в банку необхідно починати з удосконалення управління проблемними кредитами банку. Ефективне управління проблемними активами є для банків найважливішою умовою стійкості та прибутковості їхньої діяльності. Удосконалення системи управління проблемними кредитами має здійснюватися як на рівні окремого банку, так і на рівні регулятора шляхом виявлення ефективних елементів зарубіжного досвіду, з урахуванням специфіки розвитку вітчизняної банківської системи. Оптимально ефективним та універсальним методом роботи з проблемною заборгованістю є метод, що характеризується комплексним підходом кредитних установ до роботи із позичальниками, які опинилися у складній фінансовій ситуації, умовно можна назвати «методом партнерської поведінки».

Також вважаємо доцільним для досліджуваних банків, щоб знизити рівень неповернення кредитів, проводити роботу за такими дуже важливими напрямками:

1) розвиток та активне використання нових методів стягнення заборгованості підприємств (насамперед корпоративного вирішення проблеми простроченої заборгованості). Борги організацій мають системний характер, тобто наявність проблем у розрахунках між двома юридичними особами багато в чому зумовлена зростанням заборгованості фізичних осіб, які працюють у цих організаціях;

2) підтримка нових правових норм, пов'язаних із позасудовою реалізацією предмета застави, спеціальними організаційними заходами: навчанням учасників відповідних відносин, PR-підтримкою, участю держави у викупі проблемних активів;

3) роботу, пов'язану з ймовірною проблемною заборгованістю, а не з поверненням вже наявної, потрібно починати задовго до того, як така заборгованість виникає;

4) зважений підхід до оцінки кредитного портфеля – за допомогою використання скорингових моделей та історії роботи з боржниками, з урахуванням сегментації по регіонах, продуктах та типах кредитних портфелів.

2.3. Економіка та оподаткування багатства

© Свердан М. М.

канд. екон. наук, доц.,

Національний університет біоресурсів і природокористування України,

м. Київ, Україна

ORCID ID: 0000-0002-1773-3919

Суспільство багатства – мабуть, це найбільш відповідне визначення для характеристики поточного економічного стану індивідів в соціальній ієрархії. Соціально-економічна структура суспільства завжди поділяється на верстви. Верхні сходинки займають особи з високим рівнем добробуту. На найвищому рівні суспільної економічної піраміди знаходяться заможні особи.

Економіка є основою кожного суспільства. Мається на увазі продуктивна цілеспрямована економічна діяльність, спрямована на створення різноманітних благ для задоволення конкретних потреб індивідів. Основною метою економіки є постійне створення таких благ, які необхідні для життєдіяльності людини та поступового підвищення рівня її добробуту. Головна причина надзвичайної складності економіки полягає в тому, що вона повинна служити інтересам людей. Економіка не може бути побудована всупереч людині.

Суспільство та економіка є інститутами, які нерозривно пов'язані між собою. Існування сучасного суспільства неможливе без певної економічної системи ринкових відносин. Сучасна ринкова економіка дозволяє індивідам забезпечувати та підвищувати рівень добробуту, накопичувати власність і збагачуватися.

Роль економіки в суспільстві полягає в задоволенні потреб людей. Деякі люди мають більші економічні потреби та економічні інтереси, ніж інші. До цього також додається бажання і можливість отримати додаткові економічні вигоди, що згодом призводить до збагачення.

Людина зацікавлена в отриманні економічних благ в більшій кількості та кращої якості. Іншого варіанту поведінки в ринкових умовах немає. Інакше це буде свідчити про примітивний спосіб життя. Бажаючи забезпечити себе всім необхідним для комфортного життя, людина прагне отримати певні економічні вигоди. Економіка та розвиток суспільства призвели до модернізації та покращення економічних благ, майже до нескінченності. Порівняно з колишніми часами, зараз є автомобілі, розкішні особняки, прикраси з дорогоцінних каменів і матеріалів тощо. Природа явища, по суті, залишилася незмінною: людина прагне візуалізувати свій статус у суспільстві і тим самим продемонструвати своє неперевершене становище. Змінилися лише атрибути.

Багатство – явище соціально-економічного характеру, яке притаманне кожному суспільству протягом існування та розвитку цивілізації. Багатство свідчить про існування заможного прошарку населення, що є прямим наслідком радикального розшарування соціальних верств за багатством. Економічний стан індивідів завжди відрізнявся в суспільстві протягом всього історичного розвитку людства. Багатство є прямим логічним результатом відмінностей у матеріальному становищі індивідів, а тому існувало завжди та існує в усіх суспільствах. При цьому, чим більш економічно розвиненим і прогресивним є суспільство, тим очевиднішою є наявність заможного населення, більше багатих індивідів, тим значніше матеріальне розшарування та економічна нерівність суспільства.

Питання наявності заможних індивідів та формування відповідних елітних груп є одним із найактуальніших в сучасній соціально-економічній структурі суспільства. Багатство характеризується значним нагромадженням власності, більшим споживанням суспільних благ, легким доступом до ресурсів і послуг, високим рівнем життя тощо [19]. Добробут завжди був мірилом місця індивіда в суспільстві та слугував засобом для підтвердження його соціального статусу. Питання багатства є досить складною багатоаспектною соціальною проблемою; причини її виникнення комплексні, засновані на економічних, соціальних та інших обставинах.

З давніх часів приватна власність відіграла значну роль. Водночас, з фіскальної точки зору приватна власність забезпечує створення об'єктів оподаткування та збільшення обсягу

податкових надходжень до державного бюджету. Нагромаджена власність зрештою з'являється у формі багатства. Для цього існує особлива форма оподаткування приватної власності в цілому – податок на багатство. У процесі податкової еволюції все більшого поширення набуло окреме оподаткування майна на рівні окремих об'єктів власності, яке широко використовується сьогодні. З фіскальної точки зору приватна власність є необхідним і вигідним для держави елементом ринкової економіки. Сам факт володіння певним майном здавна вважався ознакою багатства. Наявність певної нерухомості в особистому володінні та розпорядженні була важливою ознакою добробуту, розкоші та багатства окремих індивідів. Для таких осіб завжди ініціювалося застосування посиленого податкового тягаря. В кожному суспільстві завжди є категорія заможних людей зі значним статком, здатних платити податок на багатство. Концепція впровадження єдиного комплексного податку знайшла своє практичне втілення з самого початку виникнення податкової справи й успішно реалізується в сучасних умовах. Податок на багатство цілком себе виправдовує та підтверджує.

Багатство завжди цікавить суспільство. Індивіди прагнуть збагатитися і збільшити свій добробут. В цьому проявляється сутність економічної діяльності індивідів. А досягнуте багатство є його результатом.

Економіка є найбільшою частиною суспільного життя [4]. Незалежно від будь-яких умов і обставин частина життя індивідів проходить в економічній сфері, незалежно від того, відбувається це свідомо чи підсвідомо, чи є зайнятість у реальній економічній сфері підприємництва чи ні. Індивіди постійно отримують певні доходи та витрати, які завжди спрямовані на одне – покращення власного добробуту. Особи зацікавлені в отриманні якомога більшого доходу або придбанні певної власності, у витратах на різноманітні придбання, які можуть покращити їхній добробут. Метою таких психологічних установок і дій індивідів є придбання особистої власності, створення власного багатства, досягнення більш заможного рівня матеріального добробуту та забезпечення вищого рівня життя. Добробут та багатство виступають як специфічна ціль трудового життя індивідів, становлячи його основний зміст і фінансово-економічний інтерес.

З моменту свого виникнення економіка як специфічна форма суспільної свідомості в цілому постала як наука про багатство [16]. Цю гіпотезу започаткували давньогрецькі філософи. Поступово, в процесі реальної господарської діяльності, це стало реальністю. Економічна діяльність в умовах суспільного прогресу спрямована не лише на формальне відображення процесу відтворення; Створення додаткового продукту і виробництво різноманітних суспільних благ орієнтовані на підвищення добробуту індивідів, збільшення їхнього достатку, зростання багатства. Це стосується всіх індивідів і соціальних груп. Заможні люди, маючи наявні багатства, намагаються зробити його ще більшими, багаті люди намагаються стати ще багатшими [15]. Це цілком логічно та природно.

На загальному тлі соціальну структуру суспільства відображають соціальні верстви, які перебувають в різному економічному становищі, мають різний рівень матеріальної забезпеченості, доходів і багатства. Категорія заможних індивідів – одна із соціальних прошарків, добробут якої визначається як багатство, що характеризується завищеним рівнем придбаних благ та нагромадженої власності, отриманням значного розміру доходу. Зважаючи на це, феномен багатства заможних індивідів, його зміст, а також соціальна цінність і призначення викликають відповідний інтерес [9].

Деякі економічні міркування на користь багатства.

Історія показує, що є лише один цивілізований шлях до збагачення: втілення економічних інтересів. Прагнення до більшого процвітання спонукає людей до економічних дій. Людство було змушене будувати економіку так, щоб вона спонукала людей до господарської діяльності. Тобто, тільки власними зусиллями людина може домогтися підвищення свого добробуту.

Особливості людської природи надзвичайно сильно вплинули на економічні механізми цивілізації. І не усвідомлюючи цієї обставини вкрай важко зрозуміти, чому економіка влаштована саме так, а не інакше. Не претендуючи на істину в останній інстанції, можна все ж таки сказати, що в структурі господарського життя деякі людські риси простежуються особливо чітко. Не економіка створила людину, а людина своєю діяльністю створює економіку, добробут, багатство.

Перш за все, це прагнення до зростання добробуту як основного чинника економічного розвитку людства. Адже людина (у всякому разі, більшість людей) влаштована так, що завжди хочеться жити ще краще, ще комфортніше, ще цікавіше. Піднімаючись щаблями економічного, культурного і морального розвитку, індивіди придбали багато різноманітних потреб та придумали масу способів їх задоволення.

Природний егоїзм є причиною багатьох труднощів людства, в тому числі і в економічній сфері. Пасивний егоїзм є причиною багатьох труднощів людства. І навпаки, активний егоїзм є спонукальною силою людини, передумовою економічної діяльності в реалізації намірів підвищення рівня свого добробуту. Саме механізм ринкової економіки став основним засобом боротьби з пасивним егоїзмом людини. Економічно ринок не дає людській природі атрофуватися. Самообслуговування змушує індивіда задовольняти свої потреби, змушує його до економічних дій, тим самим підвищуючи рівень добробуту та водночас створюючи багатство.

Дух конкуренції виступає допоміжним двигуном розвитку в економіці. Протистояння з іншими суб'єктами ринку провокує економічну активність. І тільки кінцевий результат покаже, хто зміг досягти великих успіхів, перевершити конкурентів, створити і приростити багатство.

Прагнення до досконалості є однією з найкращих рис людської природи. Це помітно проявляється і в економічній сфері. Люди прагнуть ставати власниками все більш зручних, комфортних, корисних та просто гарних речей. Це спонукає їх до постійного розвитку та вдосконалення своїх економічних потреб, а також до пошуку ефективних способів їх задоволення як способу досягнення перемоги в конкурентній боротьбі та отримання економічної вигоди, підвищення добробуту та примноження багатства.

Почуття власності – одна з головних основ економіки. Протягом історії людство перепробувало багато різних форм власності, але індивідуальна власність виявилася найбільш раціональною. Приватна власність має найсильніший вплив на економічну поведінку індивіда. Саме приватна власність виявляє та посилює економічну зацікавленість індивіда у створенні власного багатства. Можливість створення і нарощування власності стимулює господарську діяльність людини. Придбання та нагромадження власності стає сенсом і метою господарської діяльності людей.

Жага справедливості – суто людське прагнення, яке наклало потужний відбиток на всю історію людства. Бажання добитися справедливості породжувало різні події. Водночас, бажання справедливості інколи диктувало людям надто викривлені уявлення про те, в чому полягає ця справедливість. Таким потворним дітищем людського розуму стала, наприклад, ідея про те, що справедливість – це однаковий рівень і спосіб життя для всіх індивідів. Однак, це в принципі неможливо. Таким чином, сутність справедливості полягає не в необхідності забезпечення однакового рівня добробуту для всіх людей, а в наданні на ринку рівних економічних можливостей для кожної людини. Ринок забезпечує однакові умови та можливості для всіх індивідів. Тому поняття справедливості суб'єктивне. Його суть полягає в тому, наскільки людина реалізує свій економічний потенціал на ринку з метою досягнення багатства.

Отже, справедливість неоднозначна і навіть оманлива. У своїх роздумах Адам Сміт [25] зрештою дійшов висновку, що соціальна справедливість – це право кожного вільно конкурувати своїми навичками та капіталом з навичками та капіталом іншої людини чи групи осіб. В результаті кожен досягає свого рівня добробуту та отримує відповідний рівень багатства. Зокрема, прагнення до справедливості є однією з основ побудови таких важливих економічних механізмів, як заробітна плата, доходи та оподаткування. Оподаткування поширюється на всіх без винятку фізичних осіб. Всі елементи, якими володіє людина, доходи та майно, підпадають під сферу оподаткування. Майно може обкладатися як різними податками на різні елементи майна, так і одним податком на весь його склад в цілому. Це податок на багатство.

Розподіл багатства в суспільстві є нерівномірним [7]. Тому на загальному економічному тлі суспільства багатіє лише певна частина індивідів. Це пояснюється тим, що в процесі розподілу додаткового продукту та суспільних благ індивіди отримують свою нерівну частку [12]. Розподіл не має рівномірних та еквівалентних пропорцій їхнього присвоєння, напрямку та розміщення [24].

Сучасна наука визначає багатство як певний рівень забезпечення та підтримки способу життя, який є значно вищим за середній соціальний рівень у суспільстві та характеризується

важливістю грошей та власності [13]. Завдяки надлишку матеріальних благ заможні верстви населення можуть забезпечити собі такий спосіб життя, який значно перевищує рівень мінімальної необхідності або середні суспільно встановлені норми. Споживання економічних благ зрештою формує приватне багатство. У. Ростоу відзначив останню стадію соціальної цивілізації як масове споживання [21]. Багатство як економічний феномен існує тривалий час, пройшовши значний еволюційний шлях і зазнавши значних концептуальних і структурних змін. На кожному етапі трансформаційного розвитку багатство характеризується відповідними специфічними властивостями, що відображають його формальну та змістовну сутність. Сучасні форми багатства дуже різноманітні.

Багатство – поняття багатогранне. Сфера його функціонального використання досить широка, в тому числі і на рівні індивідів. Особисте багатство індивіда складається не виключно з власності, а з власності в цілому. В цій ситуації багатство втрачає свій абстрактний характер і набуває чіткої персоніфікованої форми, що дає можливість визначити його як об'єкт оподаткування. Це дозволяє виділити податок на багатство як самостійну фіскальну категорію [23].

У світі давно сформована та діє ефективна система оподаткування власності. В кожній країні вона має свою специфіку. Як правило, основа оподаткування власності – податки на нерухоме майно як основа приватної власності громадян. Серед загальної сукупності приватної власності – рухомого та нерухомого майна – можуть бути окремі об'єкти, щодо яких встановлюються спеціальні податкові вимоги та з яких стягуються спеціальні податки – на розкіш. Проте, систему оподаткування власності в частині справляння окремих видів податків помилково ототожнюють з податком на багатство. Тому що може бути податок на житло, система майнових податків на різну нерухомість, податок на землю тощо, а також податок на розкіш, і особливо – податок на багатство. Тобто, для всіх об'єктів оподаткування залежно від їх кваліфікації існують відповідні види податків [28; 29].

Загалом податок на багатство є частиною загальної системи оподаткування фізичних осіб і має форму логічного продовження оподаткування прибутку та власності [14]. Тому жодним чином податок на багатство не можна прирівнювати одночасно до податку на доходи фізичних осіб і податку на власність; майно (рухоме та нерухоме) є лише частиною формування бази оподаткування податком на багатство.

Отже, податок на багатство є окремим елементом податкової системи [3]. Його запровадження має свої конкретні передумови, обґрунтування та цілі. Механізм функціонування податку на багатство має свої особливості, що відрізняє його від інших подібних податків в групі податків на власність. Категорія податків на власність є досить значною.

Податком на багатство оподатковується власність індивідів. Економічний зміст податку на багатство передбачає не стільки високий рівень доходу особи, скільки базу на володінні значною кількістю різної власності (майна – рухомого чи нерухомого, інвестицій – реальних, нематеріальних тощо); це комплексно набуває грошової оцінки і стає невід'ємним об'єктом оподаткування [1; 2].

Сутність податку на багатство розкриває той важливий факт, що індивід досягає досить високого фінансового та майнового становища, що дає державі потенціал для його запровадження та мобілізації додаткових коштів в бюджеті [20]. Очевидно, що податок на багатство є додатковим тягарем для заможних громадян в контексті оподаткування доходів фізичних осіб та власності. При цьому, доходи громадян мають опосередковане відношення до податку на багатство, оскільки фактично не є об'єктом оподаткування з тієї причини, що не включаються як окремий елемент до податкової бази нарахування податку, а лише як джерело фінансування податку на багатство [8].

Основним елементом для ініціювання податку на багатство є об'єкт оподаткування, який визначається як «вартість чистих активів» (загальна сума активів за вирахуванням зобов'язань) [5]. Тобто, для розрахунку об'єкта оподаткування в податковій базі враховуються не окремі види приватної власності, а їх загальна сума [22].

Базою оподаткування для нарахування податку на багатство може бути лише майно (рухоме та нерухоме). Проте, як свідчить зарубіжний досвід та практика, фінансово-грошові інвестиції також можуть становити значний розмір статків фізичної особи та є обов'язковою складовою податкової бази для нарахування податку на багатство [11].

Розділ. 2. Гроші, фінанси і кредит

Податок на багатство належить до групи податків на власність, які також беруть участь в механізмі перерозподілу внутрішнього валового продукту країни. Податок на багатство не є великомасштабною перерозподільною пропорцією. Лише в деяких країнах його значення є більш-менш значним – Люксембург, Швейцарія (табл. 1).

Таблиця 1

Податок на багатство, 2008 – 2019 рр., % ВВП

Країна	Роки											
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Аргентина	0,30	0,33	0,31	0,28	0,28	0,31	0,32	0,31	0,24	0,21	0,10	–
Бельгія	0,07	0,06	0,06	0,07	0,08	0,11	0,15	0,16	0,22	0,21	0,21	0,19
Греція	0,52	0,54	0,56	0,61	0,64	0,60	0,56	0,61	0,65	0,65	–	–
Ірландія	–	–	–	0,23	0,28	0,30	0,38	0,06	–	–	–	–
Ісландія	–	0,00	0,23	0,36	0,51	0,45	0,52	0,01	0,01	0,01	–	–
Іспанія	0,26	0,06	0,06	0,06	0,14	0,20	0,19	0,18	0,18	0,19	0,19	0,18
Італія	0,00	0,42	0,13	0,31	0,05	0,16	0,05	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01
Канада	0,13	0,12	0,09	0,05	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Колумбія	0,67	0,40	0,36	0,69	0,63	0,60	0,54	0,67	0,51	0,42	–	–
Люксембург	1,90	1,93	2,07	1,99	2,04	2,11	2,16	2,53	2,59	2,66	2,81	2,91
Німеччина	0,00	0,00	0,00	0,03	0,03	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Норвегія	0,56	0,56	0,55	0,55	0,55	0,56	0,57	0,45	0,54	0,57	0,57	0,58
Угорщина	–	–	0,50	0,49	0,48	0,42	0,42	0,39	0,17	0,14	0,10	0,09
Франція	0,21	0,18	0,22	0,21	0,24	0,21	0,25	0,24	0,22	0,22	0,01	0,08
Сполучене Королівство	–	–	–	0,11	0,10	0,13	0,15	0,17	0,16	0,12	0,12	0,11
Швейцарія	1,18	1,20	1,17	1,13	1,12	1,16	1,20	1,23	1,31	1,34	1,34	1,30

Джерело: OECD statistics

Податок на багатство в сучасних умовах господарювання є поширеною формою фіскального впливу держави на суспільство. Податок на багатство можуть сплачувати як фізичні, так і юридичні особи (з явним переважанням фіскального тягаря на фізичних осіб). Податкове навантаження на економіку в цілому є незначним з боку податку на багатство, що не створює істотних перешкод для її функціонування та розвитку, тим більше, що в сучасному світі спостерігається динамічне економічне зростання.

Податок на багатство зараз використовується в багатьох країнах Західної Європи. Тенденція 1990 – 2000 рр. свідчить про факт масової ліквідації податку на багатство [18]. Проте з 2010 р. процеси відновлення або запровадження податку на багатство активізувалися в країнах Західної Європи: у 2010 р. – в Ісландії (скасований у 2005 р.), у 2011 р. – в Іспанії (скасований у 2008 р.) та в Німеччині (скасований у 1997 р.).

По-своєму реалізується фіскальна ефективність податку на багатство. Перш за все, слід зазначити, що платників набагато менше, ніж при сплаті будь-якого іншого виду податку. Багатими платниками податків є лише заможні індивіди з високим рівнем добробуту, які володіють значною кількістю приватної власності. Людина стає платником податку на багатство, коли її фінансово-майновий стан досягає досить високого рівня. Важливим елементом в цій ситуації є не висока ставка податку, а розмір об'єкта оподаткування. Складових бази оподаткування багатства може бути багато, але головне – це їхня вартість. Звичайно, в категорії заможних людей об'єктивно небагато. Тому ефективність податку на багатство з фіскальної точки зору вдало компенсується великим розміром об'єкта оподаткування замість широкого кола платників податків. Також можна порівняти рівень ефективності податку на багатство з податками на майно та податками на розкіш. Основною формою податкових зборів з населення на користь держави є податки на майно. Вигоди від них значні: значна кількість об'єктів та платників податків. Для кожного типу власності застосовуються відповідні податки. Фіскальна ефективність податків на розкіш реалізується через високі ставки для деяких обмежених типів власності (рухоме та нерухоме майно). Ставки податку на багатство низькі.

Податок на багатство є найбільш мінливим в сучасних податкових системах, оскільки часто піддається різним модифікаціям. Зміни здебільшого полягають не в номінальному коригуванні якихось елементів, а в трансформації самої моделі оподаткування та

запровадженні її нової чи оновленої фіскальної структури, залежно від суті поняття, яке вкладається в економічний зміст багатства. Це пояснює, чому в сучасних ринкових умовах існують різноманітні моделі оподаткування багатства, які з часом також оптимізуються, модифікуються та максимально адаптуються до конкретної соціально-економічної ситуації; податок на багатство має досить великий масштаб, сферу дії та методи застосування [26].

При всій своїй видимій економічній потужності податок на багатство є досить лояльним, особливо порівняно з іншими податками, і не створює значного фіскального тягара як для бізнес-середовища, так і для добробуту окремих осіб; не перешкоджає розвитку економічної діяльності чи особистому збагаченню заможних людей.

Практика справляння податку на багатство.

В Іспанії податок на багатство був запроваджений ще в у 1978 р. Спочатку він називався Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas, а з 1991 р. – Impuesto sobre el Patrimonio. Поріг податку на майно до призупинення податку на багатство в 2007 р. був незначним і становив лише € 106 тис. Податок на багатство в Іспанії не діяв лише три роки: у 2008 – 2010 рр. З 2011 р. податок на багатство знову запрацював, але суттєво модифікований і модернізований. Загальна сума неоподаткованого багатства становить €1 млн. (індивідуальне вирахування та знижка на основне житло). Максимальна ставка податку на багатство становить 2,5%.

У Франції податок на багатство – Impôt de solidarité sur la fortune – існує з 1982 р. На відміну від інших країн, податок на багатство у Франції переглядається щорічно – для коригування ставок та об'єктів оподаткування. Максимальна ставка податку на багатство становить 1,5%. Але з 2018 р. його замінили податком на нерухоме майно, що звільняє від податкової відповідальності всі фінансові активи.

У Норвегії податок на багатство має значну фіскальну цінність – 50% від загальної суми податків на власність. Податок справляється за фіксованою ставкою 1,1%, але відносно низький рівень неоподаткованого мінімуму автоматично визначає досить велику кількість його платників. Сума фінансових і майнових статків Норвегії становить € 103 тис.

У 2011 р. в Італії було запроваджено особливу модель податку на багатство: один податок, але стягується окремо з нерухомості та фінансових активів. Податок на нерухомість становить 0,76% від ринкової вартості придбання майна. Податок не поширюється на фінансові активи, розташовані в Італії: він поширюється на резидентів Італії та накладається на їхні фінансові активи за кордоном; у 2011 – 2012 рр. розмір податку становив 0,1%, з 2013 р. – 0,15%.

Як альтернатива податку на багатство існують також деякі інші форми оподаткування доходів і майна заможних осіб [27]. Одним із них є одноразовий податок – lump sum tax. В сучасних умовах це не дуже поширена, але в той же час досить ефективна форма оподаткування. Одноразовий податок має свої особливості. Перш за все, його вартість не залежить від діяльності окремих осіб. Економічна сутність цього податку пов'язана не з доходами чи власністю, а з витратами індивідів на основі потенційного споживання благ [6; 10]. Крім того, його загальною передумовою та властивістю є практична неможливість ухилення від сплати податків [31]. Деякі країни все ще використовують механізм одноразового оподаткування, досить успішно та ефективно [17].

Швейцарія, наприклад, застосовує у фіскальній практиці одноразовий податок, який зокрема справляється при отриманні виду на проживання для іноземних громадян, яким дозволяється вибрати одноразову систему оподаткування (lump sum taxation). Одноразовий податок пропонується як альтернатива особистому прибутковому податку. Фактично, цей податок заміняє собою податки на доходи та багатство, а сплачується щорічно у фіксованій сумі, яка розраховується на основі витрат, а не доходів. Оподаткування на основі витрат є особливим методом оцінки доходів і багатства. Дозвіл на одноразове оподаткування можуть отримати індивіди, які займаються неприбутковою діяльністю; це право припиняється, коли особа одержує швейцарське громадянство чи отримує оплачувану роботу у Швейцарії. Цей податок розраховується на основі загальної річної вартості життя (зокрема, сумарні витрати повинні становити як мінімум семикратні витрати на житло). Законодавством передбачено також мінімальні значення для бази оцінювання та мінімальний розрахунок, за яким податок не повинен бути меншим, ніж податок на певні валові елементи доходів та багатства, який розраховано із застосуванням ставки традиційного податку. Одноразовий податок індивіди сплачують на рівні федерації та кантонів у Швейцарії. Кантони встановлюють на свій розсуд

Розділ. 2. Гроші, фінанси і кредит

мінімальну суму для оцінки та розрахунку податку; його величина становить близько ₳ 300 тис. (в середньому ₳ 350 – 400 тис.). Мінімальна базова оцінка в розмірі ₳ 400 тис. також додатково застосовується для прямого федерального податку. В практиці загалом податок як правило становить вдвічі більше, досягаючи навіть ₳ 1 млн. Одноразовий податок у Швейцарії, як факт, виправдовує себе, підтверджуючи свій статус як ефективний фіскальний інструмент (близько 5000 осіб станом на кінець 2016 р. погодились на умови його сплати; наприкінці 2018 р. більше 4500 осіб зазнали одноразового оподаткування, заплативши в загальній сумі ₳ 821 млн.). В цілому, менше 0,1% платників податків у Швейцарії оподатковуються на основі витрат. Водночас, федеральна рада очікує, що більшість осіб, які раніше сплачували податок на витрати, залишаться резидентами Швейцарії; відповідно, це може закласти підвалини для додаткових досить вагомих надходжень для Конфедерації.

Податки в сучасних ринково розвинених соціально орієнтованих країнах сплачуються не даремно: держава робить багато корисного для населення – в економічному та соціальному плані. Це прогрес цивілізації, який має свою ціну і за який треба належно платити. Якщо суспільство відчуває фіскальну віддачу від оподаткування, воно неминуче сплачуватиме податки, незалежно від того, наскільки вони високі. Наприклад, серед останніх нововведень: Люксембург – запроваджено безкоштовний проїзд у громадському транспорті; Швейцарія – ініціювала виплату грошей громадянам з бюджету (повернення як певна фіскальна компенсація раніше сплачених і невикористаних податків: повне забезпечення держави фінансовими ресурсами).

Таким чином, багатство та оподаткування багатства є нормальними та необхідними елементами соціально-економічної системи суспільства.

Багатство не можна вважати злом, збагачення – антисоціальним, а зростання добробуту – пограбуванням інших. Багатство – це нормальне явище для економіки.

Багатство не можна вважати несправедливим економічним явищем у суспільстві. Особи не можуть бути незалежними від економіки. Люди завжди залежать від своїх потреб. Оскільки потреби зростають і задовольняються за рахунок споживання економічних благ, добробут людей зростає. Нагромаджена кількість економічних благ створює багатство. Добробут і багатство людини залежить від її вміння розумно господарювати.

Розподіл доходів та багатства в суспільстві є допустимим і навіть більш необхідним, хоча таким чином багаті не стануть біднішими, а бідні не стануть багатшими. Досягти економічної рівності (і навіть відносної) досить умовно і поверхово. Змінити, замінити чи нав'язати щось на ринку неможливо (принаймні, дуже важко). Розподіл багатства є параметром ринку, тому було б неправильно вважати, що, змінюючи його, можна отримати результат, не втручаючись у ринковий механізм. Це не означає, що ринок створений лише з недоліків; він так сформований, а закони, закладені в ньому, працюють правильно. Необхідно лише адаптуватися до ринкових законів, щоб отримати бажаний «ефект» і досягти «рівності» і «справедливості», крім використання різних важелів перерозподілу багатства [30].

Податки на багатство і доходи в незначній мірі створюють ситуацію певної соціальної справедливості. Фіскальний механізм перерозподілу доходів та багатства передбачає надання суспільних благ, а не конкретну матеріальну підтримку індивідів; таким чином, держава прагне встановити загальний добробут суспільства.

Багатство втілює в собі дуже оригінальний об'єкт оподаткування. Недаремно з давніх часів держава ефективно практикує оподаткування багатства в різних формах. При належному застосуванні податок на багатство має позитивний фіскальний та соціально-економічний ефект. В загальній структурі оподаткування доходів та власності індивідів належне місце займає податок на багатство.

Залежно від специфіки та тенденцій соціально-економічного розвитку суспільства і враховуючи динаміку ринкових перетворень, необхідно внести адекватні модифікації податку на багатство, які б стимулювали подальший прогрес цивілізації.

Податок на багатство – податок з найбільш тривалою історією, перевірений часом та практичним застосуванням. Податок на багатство переконливо доводить свою доцільність і підтверджує ринкову адекватність, соціальну прийнятність і фіскальну ефективність. Ефективність податку на багатство перевірена часом і підтверджена в багатьох країнах світу, особливо в Західній Європі, де він утвердився як повноцінний фіскальний інститут держави та суспільства.

РОЗДІЛ 3

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ,
МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ

3.1. Макроекономічний аналіз запасів на підприємствах України

© Слюніна Т. Л.

*канд. екон. наук, доц.,**Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна,**м. Харків, Україна*

ORCID ID: 0000-0002-1398-1210

© Матюшко М. М.

*здобувач вищої освіти, освітній ступінь «Магістр»,**Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна,**м. Харків, Україна*

ORCID ID: 0000-0002-4914-5476

Нині Україна потребує стабілізації економіки, тому зміцнення фінансового стану підприємств, збільшення ефективності їх діяльності є надважливою місією. Кращим варіантом для оптимізації результатів діяльності підприємства є контроль продуктивності праці, зниження матеріаломісткості продукції, при цьому не знижуючи її якість, наскільки це можливо, і на основі цього отримання максимального прибутку. Аби отримати певний результат діяльності, готову продукцію, підприємству потрібні виробничі запаси, сировина та матеріали. Тому саме запаси відіграють важливу роль у підвищенні ефективності виробництва, а отже діяльності підприємства загалом.

«Запаси» у списку економічних термінів в Україні з'явилися після прийняття національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і вся інформація щодо цієї категорії знаходиться у НП(с)БО 9, який так і називається «Запаси» [5]. Цей стандарт трактує поняття «запаси» як активів, що утримуються підприємствами для подальших продажів (перерозподілів, передач) в умовах звичайної господарської діяльності, або активів, які беруть участь у процесі виробництва також для подальших продажів, а також які утримуються для споживання у процесі виробництва продукту, надання послуг та управління фірмою.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» розкриває поняття запасів у якості оборотних активів, тобто ресурсів, які контролюються підприємством із наслідків пройдеших подій та використовуються у ході ведення діяльності (протягом одного операційного циклу) аби отримати економічні вигоди у майбутньому [4].

Рабокоть Ю. С., Томчук О. Ф. визнають, що у разі раціонального використання виробничих ресурсів будь-якого виробництва надається гарантія не лише подальшого розвитку, а й, зокрема, продовження (безперервності) діяльності підприємства [6, с. 79].

Подолянчук О. А. вважає, що наявність запасів та їх ефективне використання – це важлива передумова успішного здійснення виробничих процесів на підприємстві, тому що цей процес передбачає використання запасів у повному обсязі та потребує цілковитого поновлення на наступні цикли виробництва [3, с. 88]. Тут важливо додати, що за допомогою раціонального використання запасів можна знизити собівартість, а отже знизити і ціни, що сприятиме збільшенню прибутку підприємства. Також Максименко І. Я. та Іванченко А. Г. стверджують, що умова постійного та прибуткового виробництва на підприємстві полягає у правильній організації зберігання і використання запасів [2, с. 43].

Варто зазначити, що на сучасному етапі розуміння поведінки запасів як на макро- так і на мікрорівнях є необхідною умовою для розуміння факторів, які визначаються успіх діяльності підприємства і, зокрема, макроекономічний аналіз запасів дозволить правильно оцінити фінансовий стан підприємства [1, с. 587]. Сьогоднішні реалії у ринковому господарюванні такі,

що підприємства повинні стрімко та продуктивно розвиватися, нарощувати потенціал аби отримувати прибуток від своєї діяльності. А цьому сприятиме у першу чергу якісний макроекономічний аналіз запасів і раціонально прийняті рішення керівництва щодо матеріальних цінностей, у тому числі і вкрай важливих для провадження діяльності запасів [9, с. 200].

Макроекономічний аналіз запасів полягає у визначенні певної тенденції до зростання чи спадання певних показників, які стосуються запасів, а також їх порівняння для виявлення деяких ознак, які допоможуть у прийнятті управлінських або інвестиційних рішень.

Проведення макроекономічного аналізу запасів має досить важливе значення в управлінні підприємством, адже він допомагає реально оцінити і проаналізувати результати діяльності підприємства щодо виконання виробничого процесу та процесу постачання, фінансового стану загалом. І в підсумку це може бути для підприємства та його менеджменту цілями для постійного вдосконалення, що безперечно є актуальним питанням в економічному середовищі.

Потрібно розуміти, що обсяг запасів, та їх динаміка, залежить від певних чинників, наприклад: дебіторська заборгованість (на неї в свою чергу впливають реалізація товарів з попередньою оплатою та налагодженість системи розрахунків з наявними дебіторами), грошові кошти та їх еквіваленти (є можливість зменшення їх розміру за рахунок інвестиційної діяльності), обсяги незавершеного виробництва та готової продукції (мають залежність від швидкості та інтенсивності виробничого процесу та налагодження каналів збуту).

Макроекономічний аналіз запасів на підприємствах України буде проведений у проміжку часу 2013 – 2021 рр., що допоможе якісно проаналізувати динаміку та структуру запасів підприємств в Україні. Доцільним кроком у ході макроекономічного аналізу запасів беззаперечно буде дослідження їх питомої ваги у складі оборотних активів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура запасів у складі оборотних активів на підприємствах України, 2013 – 2021 рр.

Роки	Усього оборотних активів, млн грн	Утому числі: запаси, млн грн	Питома вага запасів у оборотних активах, %
2013	3069041,56	683587,77	22,27
2014	3271954,02	654061,75	19,99
2015	4108602,68	850835,43	20,71
2016	5772816,52	1046468,03	18,13
2017	5650817,41	1294619,95	22,91
2018	6285066,56	1548095,03	24,63
2019	6640282,37	1624162,36	24,46
2020	7360593,62	1739175,58	23,63
2021	8411902,48	2096369,09	24,92

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Середній відсоток питомої ваги запасів у загальній сукупності оборотних активів на підприємствах України становить за підрахунками 22,41%. Для якісного аналізу краще побудувати діаграму, яка наочно відобразить структуру запасів у складі оборотних активів на підприємствах протягом 2013 – 2021 рр. (рис. 1).

Якщо робити висновок про структуру запасів у складі оборотних активів підприємств України протягом досліджуваного періоду, можна зауважити, що запаси є значною долею у складі оборотних активів підприємств. До речі, ця частка протягом 2013 – 2021 рр. збільшувалась. Це говорить про відносно ефективне розпорядження запасами на підприємствах України у 2013 – 2021 рр.

На основі даних вищенаведеної таблиці (табл. 1) про запаси підприємств України протягом досліджуваного періоду (2013 – 2021 рр.) для подальшого аналізу варто будувати їх динаміку, яку зображено на рис. 2.

Аналіз динаміки запасів дозволяє наглядно побачити, що у 2014 р. через втрату потужностей виробництва тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій Луганської та Донецької областей відбулося незначне зменшення залишків запасів на підприємствах України, але у подальшому вони мають незмінну тенденцію до зростання.

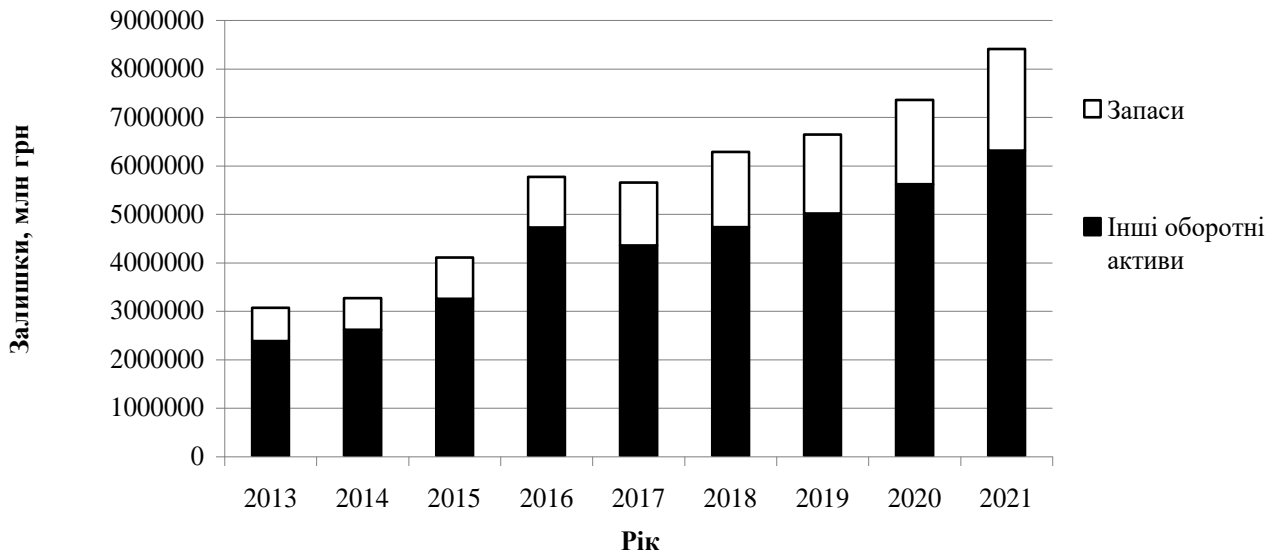


Рис. 1. Структура оборотних активів підприємств України, 2013 – 2021 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Потрібно зауважити, що запаси на підприємствах будь-яких видів економічної діяльності є надважливою статтею, адже вони мають здатність задовольняти потреби виробництва і одночасно при ефективному їх використанні бути важливою причиною прибутковості підприємства у результаті [8, с. 109].

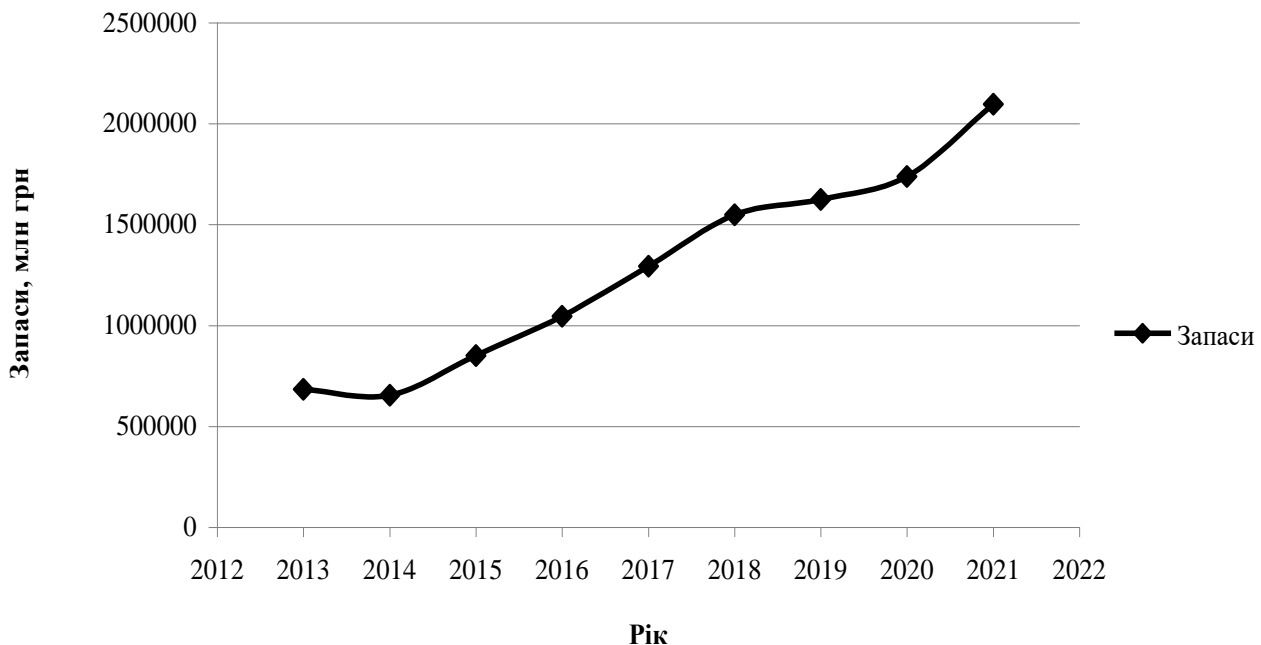


Рис. 2. Запаси на підприємствах України, 2013 – 2021 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Цікаво провести макроекономічний аналіз запасів на підприємствах України у 2013 – 2021 рр. за такими видами економічної діяльності, як будівництво, промисловість та сільське господарство, лісове господарство і рибне господарство, адже це надзвичайно важливі та пов'язані між собою види економічної діяльності у національній економіці України, які займають провідні місця у розвитку економіки держави. Промисловість, для прикладу, забезпечує країну видобутком корисних копалин і виготовленням різноманітної продукції (машини, верстати, меблі, одяг, продукти харчування). Без будівництва неможливий розвиток не лише економіки, але й науки, адже ця галузь про спорудження різного виду і призначення будівель, і загалом про матеріальне підґрунтя безперервного розвитку виробництва, вирішення житлових проблем, підвищення матеріального та культурного рівнів населення. А сільське

господарство, у свою чергу, забезпечує народ України продуктами харчування і наявності сировини для виробництва різних підприємств. Поглянемо скільки ж запасів протягом досліджуваного періоду було на підприємствах цих видів економічної діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість запасів на підприємствах України
за видами економічної діяльності, 2013 – 2021 рр.**

Роки	Запаси, млн грн		
	Будівництво	Промисловість	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство
2013	186205,56	838708,62	195021,32
2014	173151,85	942236,53	267541,12
2015	213041,19	1201590,48	514624,54
2016	212002,38	1516831,90	1318667,26
2017	253823,1	1781004,39	639025,18
2018	328063,3	1914514,41	654180,68
2019	394884,59	1883722,46	640995,16
2020	428635,15	2160687,60	711123,57
2021	525008,43	2620675,24	877424,25

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Прослідкувати динаміку запасів на підприємствах України протягом 2013 – 2021 рр. у будівництві, промисловості та сільському господарстві, лісовому господарстві і рибному господарстві допоможе наступне графічне відображення (рис. 3).

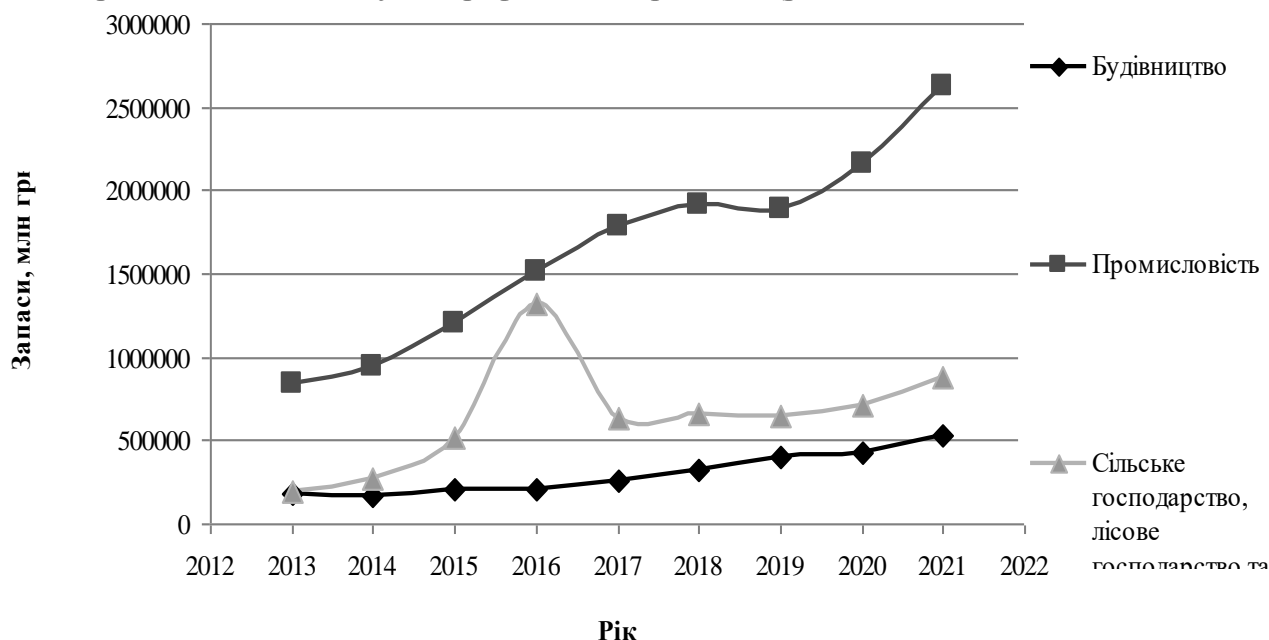


Рис. 3. Запаси на підприємствах України за видами економічної діяльності, 2013 – 2021 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Діаграма запасів на підприємствах України протягом 2013 – 2021 рр. за такими видами економічної діяльності, як будівництво, промисловість та сільське господарство, лісове господарство і рибне господарство, дозволяє зробити висновок про помірне збільшення запасів в сфері будівництва протягом досліджуваного періоду. Щодо сільського господарства, то різке збільшення відбулося з 2015 р. на 2016 р., а з 2016 р. на 2017 р. – різке зменшення, що свідчило про несприятливі часи для таких видів господарств. На рахунок промисловості, то до 2018 р. відбувалося помірне збільшення запасів, а от в 2019 р. кількість запасів у сфері промисловості зменшилась, але ситуація до 2021 р. стабілізувалася, незважаючи на епідемію, яка поширювалась на увесь світ.

Проведення макроекономічного аналізу запасів підприємств України у 2013 – 2021 рр. дає можливість стверджувати, що обсяг запасів на підприємствах України збільшується, навіть попри поширення коронавірусної хвороби у всьому світі, і товарно-матеріальні цінності незмінно є однією з найважливіших частин у складі оборотних активів підприємств і активів загалом, що дозволяє керівництву забезпечити стабільне виробництво на підприємствах України та ефективну діяльність.

3.2. Аграрний менеджмент як чинник підвищення ефективності вітчизняного агробізнесу

© Дем'яненко С. І.

д-р. екон. наук, проф.,

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

ORCID ID: 0000-0001-6357-5651

В цьому дослідженні запропоновано уточнення визначення понять «управління», «менеджмент» та «підприємництво» з акцентуванням уваги на особливостях функціонування аграрного менеджменту в системі агробізнесу вітчизняних агропромислових підприємств. Запропоновано під поняттям «агробізнес» розуміти діяльність, пов'язану з усіма сферами аграрно-промислового комплексу, а словосполучення «аграрне виробництво» та «сільськогосподарське виробництво» вважати синонімами. В дослідженні показано, що сільськогосподарське та промислове виробництво, як види економічної діяльності, якісно відрізняються між собою як джерела отримання доходу. Пояснюється це тим, що для сільського господарства притаманною є спадна віддача від ресурсів, а для промисловості – зростаюча. Спадна віддача від ресурсів призводить до зниження продуктивності ресурсів, зокрема, трудових і фонду заробітної плати, а зростаюча – до підвищення продуктивності ресурсів і фонду заробітної плати. Саме тому в країнах з аграрною і видобувною економікою кількісно і якісно нижчі доходи від реалізації продукції, порівняно з індустріальними країнами. В агропромислових формуваннях поєднується сільське господарство і промисловість і це є їх конкурентною перевагою, порівняно з іншими формами ведення агробізнесу. Також в дослідженні зроблені уточнення базових понять аграрного менеджменту та агробізнесу, а також дана характеристика особливостей сільського господарства та промисловості як видів економічної діяльності і галузей агропромислових формувань, що дозволить розширити та систематизувати наукові дослідження в аграрній економіці й менеджменті.

Дослідження проблем менеджменту в сфері агробізнесу України є досить актуальними в площинах теорії і практики. З позицій теорії актуальність обумовлюється необхідністю ґрунтовного дослідження відносно нового поняття «менеджмент» для вітчизняної управлінської науки, а також обґрунтування чіткої диференціації понять «управління», «менеджмент» та «підприємництво». З позицій практики актуальність даної проблематики взагалі важко переоцінити, адже проблеми менеджменту в діяльності вітчизняних аграрних підприємств і, особливо, великотоварних агропромислових формувань, є найвужчим місцем при використанні їх ресурсної бази, чинником, що лімітує ефективне використання всіх інших ресурсів. При цьому слід враховувати специфіку сільського господарства та промисловості як галузей, що мають різну економічну основу генерування витрат та доходів в процесі використання виробничих ресурсів.

Проблемами управління в аграрній сфері економіки і, зокрема, менеджментом, займається ряд вітчизняних вчених. Серед них слід виділити роботи Ларіної Я. С. та Міщенко І. А. [9], Россохи В. В. [5], Саса О. О. [2; 6], Павлика В. П. [7], Чорного Г. М. [9] та ін. В роботах зазначених науковців досліджуються поняття «менеджмент», «управління» та «аграрний менеджмент», а також проблемні аспекти управління в сфері агробізнесу. З окремими

висновками та пропозиціями вказаних робіт автор погоджується і підтримує їх, а окремі викликають дискусію та необхідність їх подальшого обґрунтування.

Поряд з такими основними виробничими ресурсами як земля, праця, капітал, підприємництво та інформація, менеджмент є ключовим елементом економічної системи будь-якого підприємства і відноситься до ресурсу «праця». Однак це розумова, інтелектуальна праця, яка має прирівнюватися до активів підприємства, тоді як фізична праця – до витрат. Досить часто в публікаціях наукового і прикладного характеру поняття «менеджмент» і «підприємництво» ототожнюються, на що звертають увагу ряд вітчизняних дослідників [1; 2; 7]. Однак, як зазначено вище, менеджмент відноситься до ресурсу «праця», а не «підприємництво» і це є важливою ремаркою.

Термін «менеджмент» (англ. management) – американського походження і не перекладається на інші мови дослівно. Слово менеджмент є похідним від англійського «to manage» – «управляти». З розвитком суспільства зміст поняття менеджмент трансформувалася і увібрав у себе всю різноманітність вимог до управління як мистецтва ведення справ і стилю роботи. Багатозначність поняття «менеджмент» віддзеркалює фундаментальний Оксфордський словник англійської мови, в якому даються такі його визначення: 1) спосіб, манера спілкування з людьми; 2) влада і мистецтво управління; 3) особливого роду вміння, адміністративні навички; 4) орган управління, адміністративна одиниця.

Однак, слід відрізнити поняття «управління» і «менеджмент», на що акцентують увагу ряд дослідників [2; 9]. В основі терміну «management» лежить латинське слово «manus», що означає рука. Українським аналогом цього терміну є термін «управління» (керівництво, російською «руководство»). Однак ці терміни «менеджмент» і «управління» не є синонімами. Поняття або термін «управління» є ширшим від поняття «менеджмент», він виник з теорії, тоді як термін «менеджмент» з практики. Поняття «менеджмент» виникло набагато пізніше від поняття «управління», і пов'язане в основному з цілеспрямованим впливом на людей з метою досягнення поставлених перед ними цілей. Тому, поняття «менеджмент» асоціюється найбільше з підприємницькою діяльністю і діяльністю окремих людей – менеджерів.

Проблемою при аналізі сутності понять «управління» і «менеджмент» є те, що у більшості випадків при перекладі з англійської мови видань поняття «management» перекладається вітчизняними науковцями як «управління», хоча з української мови поняття «управління» на англійську у багатьох випадках мало б перекладатися як «administration». Тобто, в даному випадку має місце і філологічна і змістовна невідповідність цих понять. Від дієслова «to manage» утворився іменник «management» із подібним значенням. Проблема полягає не лише у написанні та звучанні цих термінів, тобто, у їх формі, але й у їх змісті. Ми виходимо з того, що «менеджмент» є складовим елементом «управління» і порівняно з ним є вужчим, охоплює сферу людських взаємовідносин в процесі виробництва, обігу, послуг тощо. Водночас сучасна наука, зазвичай, характеризує управління як окрему діяльність, підкреслює специфічність даного процесу. Наприклад, управління такою складною системою як літак, передбачає цілий комплекс заходів, що ґрунтуються на комп'ютерних системах та автоматизції навігації польоту. Участь людини в цьому процесі зводиться до мінімуму. Ми не можемо цей процес назвати менеджментом. Це процес управління, складовою якого є менеджмент групи людей (екіпажу), що здійснює політ. Це саме стосується і ряду інших управлінських систем, де участь людини є мінімальною, а інформаційних технологій – максимальною. Таким чином ключовою відмінністю управління від менеджменту є власне суб'єкт і об'єкт, що здійснює дію і на який спрямована дія, де в управлінні – це певна управлінська система, а в менеджменті – людина.

Отже, поняття «управління» в теорії і на практиці має відрізнитися від поняття «менеджмент». Це дозволить ґрунтовніше досліджувати і розвивати ці поняття та матиме цілком конкретний вплив на їх практичне використання у різних за своєю природою напрямках діяльності, зокрема, на рівні підприємств.

Слова «менеджер» і «менеджмент» почали застосовуватися в англійській мові ще в минулому столітті. Однак лише у другій чверті ХХ ст. вони поступово починають приймати

певне значення, у відповідності з яким менеджером є людина, яка організує конкретну роботу, керуючись сучасними методами. Менеджер – це не обов'язково керівник або член вищого керівництва підприємства. Менеджери працюють в усіх «ешелонах» системи, і, за американськими поняттями, менеджером є людина, до завдань якої входить організація конкретної роботи в рамках визначеної кількості підлеглих їй співробітників.

В залежності від сфери дії виділяються різні види менеджменту: загальний, або адміністративний, галузевий, організаційний, функціональний, підприємницький, міжнародний та інші. З точки зору менеджменту в підприємстві можна вести мову про виробничий, маркетинговий, фінансовий, кадровий, транспортний, операційний, стратегічний менеджмент. Головне завдання менеджменту – зробити людей здатними до сумісних дій шляхом постановки їм загальних цілей, надання цінностей, правильної структури організації, виховання необхідних трудових навичок і забезпечення кваліфікаційного розвитку. Менеджмент повинен забезпечити процвітання підприємства разом з максимальним добробутом кожного працівника.

Об'єктом менеджменту є окремі підприємці, а також трудові колективи підприємств. Предмет менеджменту – організаційні, управлінські та міжособові (міжсистемні) відносини. Загальною метою менеджменту є оптимізація функціонування господарюючих суб'єктів і створення умов, за яких найімовірніше і з мінімальним ризиком реалізуються їх стратегічні і оперативні цілі та досягається найефективніше використання наявних ресурсів.

Базові положення менеджменту сформульовано на основі узагальнення методологічних закономірностей різних наук: планування, організації, фінансування, обліку, психології. Оскільки менеджмент, як наука, виник на перетині економіки, права, технології, філософії, психології, соціології, теорії дослідження операцій і систем, його проблеми є предметом комплексного дослідження. Моделі менеджменту визначаються тими завданнями, рішення яких вони повинні забезпечити, сформованими конкретно, у зв'язку з цілями та характером об'єкту менеджменту. В основу моделі менеджменту кожної конкретної системи, її формування, закладені функції суб'єкта менеджменту, які обумовлені його специфікою, характером та змістом зв'язків в які вступають і які потребують об'єкт та суб'єкт менеджменту в процесі взаємодії.

Менеджер – це керівник, який, використовуючи різні методи і тактику управління, сприяє досягненню певної мети в підприємстві чи в економіці. Основою праці менеджера є керівництво діяльністю, орієнтованою на споживача. Принциповим завданням менеджера є визначення цілей менеджменту, що відповідають інтересам організації (підприємства). Функції менеджменту в сучасних умовах полягають у тому, щоб створювати прибуткове підприємство на основі наявних людських та матеріальних ресурсів. Успіхи і невдачі підприємства – це в першу чергу успіхи і невдачі менеджменту. Тому, якщо підприємство працює погано і нерентабельно, його власник змінює насамперед не працівників, а керівництво.

Одна з найважливіших функцій менеджменту – створювати умови, необхідні для подальшого успішного функціонування підприємства через залучення працівників до спільної роботи за принципом «виграш-виграш» (Win-Win). Тому основним стратегічним завданням менеджменту є не максимізація прибутку на даний момент, а успішне усунення впливу ризикованих ситуацій в довгостроковому періоді для досягнення зростання вартості підприємства (його активів), що і є його основним завданням. Діяльність підприємства повинна приносити такий прибуток, який дозволив би акумулювати достатню кількість коштів, що утворюють реальну можливість долати можливі ризики у майбутньому.

Основними ознаками менеджменту є наступні:

- первинним елементом в менеджменті є людина, її потреби, цінності, установки, мотиви. Це відображається в керуванні внутрішніми процесами діяльності людей і в процесах управління підприємствами у зовнішньому соціально-економічному середовищі;
- пріоритет економічних принципів над іншими;
- гнучка організація, здатність швидко перебудовуватись у відповідності до змін зовнішнього середовища;

- компетентність менеджера є однією із головних вимог до нього;
- комплекс вимог до менеджерів: підприємливість; комунікабельність; впевненість.

Аграрний менеджмент є особливим проявом менеджменту і може бути визначений як діяльність з організації і координації виробництва в аграрних та інших підприємствах сфери агробізнесу з метою одержання зростаючого прибутку в довгостроковому періоді, а також досягнення інших специфічних для кожного власника підприємства чи менеджера цілей. Він може розглядатися і як комбінація окремих складових діяльності підприємства – виробництва, комерційної діяльності, фінансів, маркетингу, управління трудовими ресурсами через роботу з людьми.

Те, що в час інформаційної епохи людина, її інтелектуальний потенціал є основним багатством організації, ще більше посилює значення менеджменту. Головним завданням менеджменту стає формування працівника як цілісної особистості, цілі й інтереси якого співпадають з цілями організації. Тобто менеджмент має гармонізувати фізичний, ментальний, емоційний і духовний інтелекти працівника з місією і стратегічними цілями організації. Це вимагає від менеджера (керівника, лідера) створення таких умов праці, такої атмосфери в організації за яких кожен працівник відчуватиме свою внутрішню цінність, потенціал і можливості застосувати свої унікальні здібності та ентузіазм на благо організації і себе, тобто втілення принципу «виграш-виграш».

В умовах інформаційної епохи, яка розпочалася у XXI ст. (четверта промислова революція), на відміну від попередньої, індустріальної епохи, центральним елементом економічної системи стає людина, працівник, що займається розумовою, інтелектуальною діяльністю. Основною характеристикою сучасного суспільства є цифрові технології, що пронизують всі його сфери – від соціальних і побутових питань до космонавтики і штучного інтелекту. Ознаками сучасної економіки є кардинальна зміна формування ланцюгів вартості, значно менша кількість робочої сили при створенні одиниці вартості, нові правила конкуренції, кардинальні зміни на ринку праці та різке зменшення її частки у ВВП і національному доході країн. В інформаційну епоху темпи економічного розвитку стають не лінійними, а експоненціальними, нові, дизруптивні технології здатні самі синтезувати і створювати ефективні технології. Ці технології викликають нові парадигми в соціумі, економіці і кожній окремій особистості, здійснюють цілісне зовнішнє і внутрішнє перетворення всіх систем у всіх країнах, галузях, компаніях і суспільстві загалом [9]. Тому в економіці найважливішим ресурсом є компетентний фахівець інтелектуальної праці. Сьогодні в інноваційних галузях 80% доданої вартості створюється інтелектуальною працею, тоді як ще 20 років назад, в індустріальну епоху, ця частка складала 20%. Тільки працівники, що мотивовані повною мірою розкривати свій талент, інтелект, ентузіазм і творчість можуть забезпечити організації успіх і перемогу в ринковій конкуренції. В час інформаційної епохи успіх бізнесу пов'язують не з грошима, а з людьми, не з фінансовим капіталом, а з людським (інтелектуальним і соціальним), не з адмініструванням і контролем, а з довірою між працівниками і керівництвом організації, спільністю цілей і потреб організації та її працівників.

Існуючі проблеми в менеджменті перетворюють цей елемент в обмежуючий чинник системи, тобто такий, що обмежує використання інших ресурсів та стримує її розвиток. Тому навіть маючи новітні технології виробництва продукції, достатній або високий рівень матеріально-технічного та фінансового забезпечення, без належного менеджменту підприємство приречене на понесення економічних втрат через низьку ефективність організації та управління господарською діяльністю. При цьому однією із специфічних особливостей сільського господарства є те, що тут у більшості випадків поєднуються функції власника і менеджера. Незалежно від того чи це фермерське господарство, приватне сільськогосподарське підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, кооператив чи акціонерне товариство – у всіх цих організаційно правових формах підприємств тією чи іншою мірою відбувається поєднання функцій власника і менеджера.

Функціонування великотоварних агропромислових формувань, або як їх ще називають – агрохолдингів, в Україні та інших країнах (Росія, Китай, Казахстан) яскраво демонструють, як менеджмент перетворюється в найвужче місце діяльності. Так, маючи майже необмежені можливості в залученні землі та капіталу, найбільшою проблемою агрохолдингів є кваліфікована робоча сила і, особливо, менеджери. Саме цей чинник є обмежуючим при подальшому розширенні цих формувань, знижує ефективність використання землі і капіталу, спричиняє помилки в оперативному та стратегічному управлінні.

Від менеджера вимагається уміння чітко визначати стратегію розвитку підприємства, гнучко та адекватно реагувати на сигнали зовнішнього економічного оточення, вірно визначати диспозицію підприємства на ринках аграрної продукції, послуг, робіт та ресурсів, чітко та оперативно приймати поточні управлінські рішення. Всі ці завдання можна виконати тільки опанувавши менеджмент як науку, мистецтво і практику. Тому завданням сьогодення в системі підготовки фахівців з менеджменту (галузь знань «Управління і адміністрування – 07, спеціальність 073 – «Менеджмент») є актуалізація менеджменту як науки та навчальної дисципліни до існуючих економічних і соціальних умов загалом і агробізнесу зокрема, що особливо буде важливим для України у післявоєнний період.

Менеджмент, як навчальна дисципліна, не може ґрунтуватися лише на теорії. Він заснований на практиці й виходить з практики. Менеджером можна стати тільки опанувавши його теорію через конкретну практику. Тому важливо не тільки готувати молодих фахівців з аграрного менеджменту та менеджменту агробізнесу, але й здійснювати перепідготовку та підвищення кваліфікації багатотисячної армії керівників і спеціалістів підприємств, організацій та формувань цієї сфери економіки України.

У зв'язку з цим доцільно дати певні пояснення стосовно базових термінів, зокрема, таких як «бізнес» і «агробізнес». Стосовно терміну «бізнес» («business»), який набув розповсюдження у нашому лексиконі, то він має досить широке значення і особливості свого перекладу на українську мову залежно від умов його застосування в кожному конкретному випадку. Це справа, підприємницька діяльність, комерційна діяльність, робота, сфера відповідальності, підприємництво, професія, зобов'язання, відповідальність тощо. Тому при перекладі цього терміну з англійської доцільно максимально точно формулювати український економічний термін. Ми пропонуємо трактувати термін «бізнес» як аналог виразу «business activity» або як «ділова активність». Відносно терміну «агробізнес», то в міжнародній термінології й практиці прийнято відрізняти терміни «agriculture» або «farm» (сільське господарство) і «agribusiness» (агробізнес). Під першим розуміється фермерство або власне сільське господарство, а за вітчизняною класифікацією – друга сфера АПК. Під другим – перша і третя сфери АПК, тобто виробництво засобів виробництва для сільського господарства, переробна промисловість та інфраструктурні галузі, або все те, що забезпечує діяльність сільського господарства. Однак за вітчизняною термінологією такого чіткого поділу на сільське господарство і агробізнес не існує і під останнім розуміється вся діяльність, пов'язана з аграрно-промисловим комплексом, тобто поняття «агробізнес» і «аграрно-продовольчий комплекс» виступають як синоніми. З нашої точки зору, словосполучення «аграрний сектор», «аграрні підприємства» та «сільське господарство» і «сільськогосподарські підприємства» також є синонімами за аналогією зі словосполученнями «аграрне виробництво» та «сільськогосподарське виробництво». Зокрема з англійської мови термін «agriculture» і «agricultural enterprises» перекладається як сільське господарство і аграрні, або сільськогосподарські підприємства. Інша справа, коли мова йде про агропромислові підприємства, або агропромислове виробництво. Тут крім аграрних підприємств і аграрного виробництва задіяні також підприємства з інших двох сфер агропромислового комплексу та інфраструктури. Це можуть бути підприємства з виробництва техніки і обладнання, мінеральних добрив, засобів захисту рослин і тварин, що входять до I сфери АПК, або підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, її транспортування, зберігання, реалізації сировини та продуктів харчування, що відносяться до III сфери АПК та його інфраструктури. Таким чином під терміном «агробізнес» ми пропонуємо розуміти діяльність, пов'язану з усіма сферами аграрно-промислового комплексу.

У цьому зв'язку важливим є розуміння специфіки і принципів відмінностей таких видів бізнесу як сільське господарство і промисловість. Ці види економічної діяльності якісно відрізняються між собою як джерела отримання доходу. Пояснюється це тим, що для сільського господарства притаманною є спадна віддача від ресурсів (екстенсивна та інтенсивна), а для промисловості – зростаюча. Крім цього для аграрних ринків характерною є досконала конкуренція, а для ринків промислових товарів – недосконала. Тому спадна віддача від ресурсів призводить до зниження продуктивності ресурсів, зокрема, трудових і реального та номінального фондів заробітної плати, а зростаюча віддача від ресурсів призводить до підвищення продуктивності ресурсів і фонду заробітної плати. Саме такі тенденції можна спостерігати аналізуючи галузі сільського господарства і промисловості та економіки країн, де ці галузі є провідними. Сільське господарство є провідною галуззю в країнах, що розвиваються та в країнах з перехідною економікою, а промисловість – в розвинутих країнах.

Тому для країн з розвинутою промисловістю характерним є виробництво і експорт інноваційних продуктів, зростання рівня реальної заробітної плати, створення ринків недосконалої конкуренції та продаж продуктів на цих ринках за монополю високими цінами, отримання значної додаткової вартості та сприяння зростанню національного доходу країни й рівня життя населення. Натомість для країн, що розвиваються та мають перехідну економіку від аграрної до індустріальної притаманним є спеціалізація на виробництві сільськогосподарської та видобувної продукції, експорт відповідної сировини, а не промислових, інноваційних товарів з високою часткою доданої вартості, що спричиняє зниження рівня номінальної заробітної плати, собівартості цієї продукції та низькі показники національного доходу на душу населення і взагалі рівня його добробуту [4]. Крім цього, на відміну від ринків промислової та інноваційної продукції, аграрні ринки є ринками з умовно досконалою конкуренцією, де ціна продукції не завжди перевищує її собівартість, а виробники продукції не можуть впливати на ціну. Саме тому в країнах з аграрною і видобувною економікою кількісно і якісно нижчі доходи від реалізації цієї продукції.

Для прикладу в табл. 1 наведено рівні валового внутрішнього доходу на душу населення за рядом країн, які можна віднести до розвинутих, та тих, що розвиваються або мають перехідну економіку. Як видно з таблиці рівні доходу населення в цих країнах різні. Валовий національний дохід в Ірландії вищий ніж в Мозамбіку у 198 раз і у 20,5 раз ніж в Україні. Цей результат демонструє різницю між економіками зі зростаючою віддачею від ресурсів та зі спадною.

Таблиця 1

Валовий національний дохід на душу населення, 2021 р.

№ з/п	Країна	Дол. США
1	Ірландія	99152
2	США	69288
3	Швеція	60239
4	Німеччина	50802
5	Франція	43519
6	Польща	17841
7	Росія	12173
8	Турція	9587
9	Молдова	5315
10	Україна	4836
11	Єгипет	3815
12	Іран	2757
13	Індія	2277
14	Узбекистан	1983
15	Ефіопія	944
16	Таджикистан	897
17	Мозамбік	500

Джерело: [10]

Таким чином, можна зробити висновок, що сільське господарство не може конкурувати з промисловістю як джерело доходу. Тому поєднання сільськогосподарського з промисловим виробництвом в агропромислових формуваннях надає безперечну перевагу цьому типу підприємств, порівняно з традиційними аграрними підприємствами чи фермерськими господарствами. Специфічними рисами великотоварних агропромислових формувань (ВАФ) є: горизонтальна і вертикальна інтеграція та концентрація виробництва; отримання ефекту синергії від поєднання сільського господарства та промисловості; впровадження інноваційних технологій у виробництві й управлінні; краще кадрове та фінансове забезпечення, можливості виходу з власною продукцією на міжнародні ринки. Як наслідок ВАФ мають нижчу собівартість аграрної та промислової продукції зі значно вищою часткою постійних витрат у структурі собівартості, що забезпечує їм конкурентні переваги на ринках відповідної продукції та створює бар'єри іншим підприємствам для входження на ці ринки. Крім цього вони мають економію на масштабі за рахунок використання високопродуктивної техніки, оптових закупівель та реалізації продукції, системам управління і контролю. Результатом всього цього є зростаюча віддача від ресурсів та значно вищий дохід від бізнесу. Тобто тільки крупнотоварне виробництво з передовими технологіями за рахунок масштабу і зростаючої віддачі від ресурсів забезпечує зростання прибутку, заробітної плати і конкурентоспроможності аграрної та харчової продукції.

Однак існують види продукції де поки що неможливо застосувати індустриальні технології і виробництво яких доцільно розміщувати у фермерських господарствах чи господарствах населення (наприклад, ягідництво). Це дає змогу краще використовувати ресурси галузі і позитивно впливає на соціальний стан сільського населення. Тому з метою раціоналізації використання ресурсів сфери агробізнесу необхідне поєднання крупнотоварного і дрібного аграрного виробництва.

Таким чином, особливості функціонування ринкової економіки в аграрному бізнесі та їх вплив на прийняття управлінських рішень на рівні підприємства можна звести до трьох груп чинників.

Перша група чинників стосується умов функціонування ринків у сільському господарстві, які наближені до чистої конкуренції і передбачають значну кількість виробників, що реалізують свою продукцію і котра є стандартизованою або однорідною, що унеможлиблює нецінову конкуренцію, спроможність виробника впливати на рівень ринкової ціни своєї продукції (адже питома вага обсягів виробництва і реалізації незначна), вільне входження й вихід з ринку. Звичайно ж, віднесення галузі до чистої конкуренції є значною мірою умовністю, тому що жоден з перерахованих чинників у реальній економіці не існує в чистому вигляді. Однак таке припущення є дуже важливим в економічній теорії і дозволяє проводити дослідження, робити висновки і прогнозування.

Розуміння цієї особливості функціонування аграрних ринків необхідне менеджеру для розробки стратегії розвитку підприємства і поточних планів його розвитку, а також прийняття відповідних управлінських рішень. Зокрема це стосується маркетингових рішень, адже дії менеджера в цій сфері його діяльності певною мірою обмежені саме специфікою формування цін на сільськогосподарську продукцію. Як було зазначено, в сільському господарстві практично унеможлиблюється нецінова конкуренція на продукцію галузі, що, в свою чергу, вимагає відповідної організації маркетингової діяльності. Насамперед це стосується оптових закупівель сільськогосподарської продукції, участі аграрних підприємств у форвардних і ф'ючерсних аграрних ринках. Відповідно, така стратегія маркетингової політики безпосередньо впливає на тактику і оперативну діяльність менеджера, вибір спеціалізації підприємства, внутрігосподарську структуру і багато інших параметрів роботи підприємства.

В умовах неможливості безпосередньо впливати на рівень сільськогосподарських цін з метою підвищення ефективності діяльності підприємства і зростання прибутку, менеджеру більше нічого не залишається як сконцентрувати основну свою діяльність на питаннях організації виробництва та контролю з метою зниження собівартості продукції. Адже саме ці параметри діяльності підприємства безпосередньо залежать від нього.

Друга група чинників пов'язана з так званою довгостроковою проблемою у сільському господарстві і полягає в низьких доходах сільськогосподарських виробників відносно працівників підприємств інших галузей. Основними причинами цієї проблеми є цінова нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію, дисбаланс попиту й пропозиції (пропозиція перевищує попит), а також відносна іммобільність сільськогосподарських ресурсів. Сукупність чинників другої групи обумовлює тенденцію зниження цін і доходів у сільському господарстві відносно цін і доходів інших галузей економіки.

Дія цих чинників спонукає здійснювати диверсифікацію видів діяльності, організувати переробку сільськогосподарської продукції, брати участь у розбудові сільської інфраструктури, як додаткового джерела надходження доходів від несільськогосподарської діяльності тощо.

Третя група чинників стосується короткострокової проблеми, суть якої полягає у нестабільності доходів сільськогосподарських виробників і проявляється через коливання цін на сільськогосподарську продукцію і, відповідно, доходів за роками. Причинами такого становища є нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію і коливання в обсягах виробництва та попиту на неї. Такі коливання пов'язані з особливостями виробництва в цій галузі, що значною мірою залежить від погодних і кліматичних умов. Через це в умовах нееластичного попиту навіть незначні коливання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції спричинятимуть досить суттєві зміни сільськогосподарських цін і доходів.

Звідси ми повинні констатувати проблему менеджменту і якості управління на всіх рівнях – від підприємства до уряду. Процес глобалізації характеризується різким підвищенням саме цих ключових елементів економічної діяльності. Найперше, це стосується транснаціональних корпорацій, які стрімко завойовують національні ринки продукції та впливають на всі сегменти економіки країн, на ринки яких вони входять. Ключовими чинниками завоювання цих ринків з боку транснаціональних компаній є дотримання стандартів якості продукції, що досягається завдяки інноваціям в менеджмент та маркетинг. Всім відомі існуючі стандарти якості такі як ISO 9000, ISO 14000, ISO 17025, ISO 22000 та інші. Ці стандарти стосуються всіх сторін економічної діяльності компаній – від технологічних процесів до якості управління. Існує жорстка конкурентна боротьба за ринки збуту між цими компаніями яка, по суті, не залишає місця для національних компаній – занадто високі вимоги до якості продукції та менеджменту і величезні фінансові потоки, які можуть забезпечити тільки транснаціональні компанії. Однак, економічний розвиток на цьому не зупиняється. Сьогодні для того, щоб витримувати жорстку конкурентну боротьбу, вже не достатньо забезпечувати зазначені стандарти якості. Сьогодні між передовими компаніями йде вже конкурентна боротьба над цими стандартами і в цій боротьбі, як правило, перемагають транснаціональні компанії, які мають кращі можливості перемогти своїх конкурентів, надаючи якісніші товари та послуги споживачам.

Що в цій ситуації має робити Україна? Найперше, це розвиток наукових розробок та навчання і перепідготовка кадрів. Це та ланка, потягнувши за яку, можна витягти весь ланцюг проблем. Наукові розробки фундаментального і прикладного характеру потрібні для просування в царині нових технологій, зокрема, розробки нових джерел енергії, а навчання і перепідготовка кадрів – для того, щоб йти в ногу з сучасними тенденціями в економічній науці, менеджменті, управлінні якістю. Завдання вітчизняної аграрної економічної науки - не тільки йти в ногу з часом, але й діяти на випередження. Коли відомого канадського хокеїста Вейна Гретцкі запитали в чому секрет його успіху він відповів: «Я їду не туди, де зараз знаходиться шайба, а туди де вона буде через якусь мить». Тобто, він грає на випередження і в цьому секрет його успішної гри.

Для того, щоб нам діяти на випередження потрібно перш за все здійснювати інновації в навчальний процес, та забезпечити сприяння розвитку аграрної науки з боку держави. Аграрна наука це та сфера суспільного і економічного життя країни, яка не може успішно функціонувати лише за рахунок ринкових механізмів і потребує сприяння держави, перш за все, у вигляді бюджетного фінансування. Наукові дослідження у сфері сільського

господарства відіграють важливу роль у вдосконаленні технологій, що знижують виробничі витрати, підвищують урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин та хворобостійкість рослин і тварин, і, як наслідок, збільшують обсяги виробництва продукції та знижують ціни на продовольчі товари. Бюджетні витрати на науково-дослідницьку діяльність повинні передбачати витрати на фінансування практичних та прикладних розробок, наукової частини державних, міжгалузевих та галузевих програм, фундаментальних досліджень наукових установ як загального характеру, так і щодо окремих видів продукції.

З метою адаптації системи вищої та професійно-технічної аграрної освіти до вимог ринкової економіки та її розвитку необхідно кардинально переглянути зміст навчальних програм, дисциплін та методику їх викладання, впровадити реальну можливість вибору студентами предметів та викладачів, що їх читають. Потрібно покращити фінансування вищих і, особливо, професійно-технічних закладів, підвищити оплату праці викладачів відповідно до чинного законодавства України та поновити матеріально-технічну базу навчальних закладів, зокрема в сфері комп'ютеризації й доступу до Інтернету. Важливим елементом удосконалення професійно-технічної освіти має стати її соціальна, а не тільки професійна спрямованість.

За прикладом розвинутих країн Заходу вищі навчальні заклади України аграрного спрямування мають стати центрами розвитку аграрної науки, зокрема й економічної. Поєднання навчальної й науково-дослідної роботи у вищих навчальних закладах дасть можливість підняти рівень якості обох цих напрямків. Для цього потрібно, щоб навантаження професорсько-викладацького складу, виходячи з якого формуються штати та посадові оклади, складалося з двох частин, відповідно навчального й наукового.

Аграрна економічна наука має запропонувати напрямки розвитку агропромислового комплексу держави, сформулювати засади нової аграрної політики та політики розвитку села. Ця нова політика не може й не повинна копіювати аграрну політику Європейського Союзу, США, Канади чи інших країн. Вона має враховувати українські реалії та сучасні напрямки розвитку світової економіки, які визначає процес глобалізації. Метою нової аграрної політики України має стати створення високоефективного, конкурентного, спеціалізованого аграрного сектору економіки, що забезпечує провідне місце України у світовому аграрному поділі праці та створює умови для її інтеграції до Європейського Союзу. Критерій оцінки аграрної політики – зростання продуктивності та ефективності сільського господарства й інших галузей АПК.

Таким чином, з усього вище зазначеного можна зробити висновок, що менеджмент, як складова системи управління підприємством, набуває все більшого значення в сучасних умовах цифрових технологій, підвищуючи роль людини як інтелектуальної складової управлінського процесу. Розрізняючи поняття «управління», «менеджмент» та «підприємництво» ми акцентуємо увагу на особливостях функціонування аграрного менеджменту в системі агробізнесу та пропонуємо уточнення визначення цих понять. Зокрема базовою ознакою менеджменту як поняття і системи є те, що в ньому все пов'язано з людиною як основним елементом цієї системи.

Аграрний менеджмент безпосередньо пов'язаний з агробізнесом. Під поняттям «агробізнес» ми розуміємо діяльність, пов'язану з усіма сферами аграрно-промислового комплексу, а словосполучення «аграрне виробництво» та «сільськогосподарське виробництво» вважаємо синонімами. В системі агробізнесу поєднуються сільськогосподарське та промислове виробництво і ці види економічної діяльності якісно відрізняються між собою як джерела отримання доходу. Пояснюється це тим, що для сільського господарства притаманною є спадна віддача від ресурсів, а для промисловості – зростаюча. Спадна віддача від ресурсів призводить до зниження продуктивності ресурсів, зокрема, трудових і фонду заробітної плати, а зростаюча – до підвищення продуктивності ресурсів і фонду заробітної плати. Саме тому в країнах з аграрною і видобувною економікою кількісно і якісно нижчі доходи від реалізації продукції, порівняно з індустріальними країнами. В агропромислових формуваннях поєднується сільське господарство і промисловість і це є їх конкурентною перевагою, порівняно з іншими формами ведення агробізнесу.

3.3. Регіональні кластери в системі управлінських інструментів балансування національних економічних інтересів

© Пригодюк О. М.

*канд. екон. наук, доц., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна
ORCID ID: 0000-0002-4706-391X*

© Гнєшшева Н. В.

*аспірант спеціальності 051 Економіка,
Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна
ORCID ID: 0000-0002-2413-7840*

© Сапельнікова Н. Л.

*канд. екон. наук, проф., професор кафедри готельно-ресторанної справи і туризму,
Київський національний університет культури і мистецтв, м. Київ, Україна
ORCID ID: 0000-0002-8792-2037*

Розвиток та стрімке просування системи знань про кластери, кластеорутворення, кластерні технології регулювання бізнес-середовища, інноваційної кластеризації вже на сьогодні сформувало напрями наукової думки з вектором комплексного підходу до балансування національних, регіональних та галузевих економічних інтересів. Кожен напрямок має самостійні, актуальні ідеї, тренди регуляторного характеру для системи знань менеджменту, державного та регіонального впливу на бізнес-процеси.

Теоретичні, методологічні, практико-управлінські положення системи знань щодо кластерів, процесу кластеорутворення в розвитку національних господарських комплексів окреслено в надбаннях науковців з світовим ім'ям: У. Айзард, А. Вебер, М. Енрайт, Р. Лукас, А. Маршалл, Ф. Перру, В. Прайс, М. Портер, П. Ромер, М. Сторпер, Й. Толендо, Й. Тюнен, Е. Фезер, Р. Хікс.

Актуальні питання формування та балансування національних економічних інтересів вивчали такі видатні науковці К. Менгер, У. Джевонс, Ю. Габермас, К. Апель, В. Кульман, Е. Фрімен, Т. Дональдсон, Л. Престон, М. Уоллак, Б. Шварц, Дж. Ельстер та інші.

Сьогодні в сучасній системі знань менеджменту відбувається активне поєднання знань кластерної теорії та теорії економічних інтересів на основі актуалізованого, практичного вирішення груп конфліктів інтересів між малим, середнім та великим бізнесом на основі організації кластерів, поширення кластерного проектування. Також цікавими в науковому сенсі постають приклади розробки та реалізації державної кластерної політики ЄС, Китаю, США на основі науково обґрунтованих заходів, залучення цільових механізмів регулювання складного ринкового середовища. Кластери стають елементом національних моделей бізнес-середовища.

Науковці наголошують, що поняття «кластер» властиве не лише економічній науці. Ґрунтовний аналіз наукових джерел дає підстави стверджувати, що перші розробки з кластерної теорії здійснили економісти різних напрямків і шкіл. Проте більшість дослідників вважає, що засновниками кластерної теорії є Й. Тюнен і А. Маршалл. У сучасному вигляді теорія кластерів почала формуватися у 80 – 90-х рр. ХХ ст. Родоначальником кластерної теорії вважається відомий американський науковець М. Портер. Виявлено, що М. Портер у своїх дослідженнях застосовує декілька підходів щодо трактування поняття «кластер» – географічний, мережевий, синергетичний тощо. Сутність та зміст кластерної теорії М. Портер розкриває через модель «Діамант», яка охоплює чотири взаємопов'язані компоненти: факторні умови; стан попиту; родинні та підтримуючі галузі (кластери); стратегія, структура та суперництво фірми. На розвиток промислових кластерів (за М. Портером) також суттєво впливають державний і приватний сектори, соціальна структура, ініціативи, пов'язані з діяльністю промислового кластера [1].

За визначенням різних авторів, кластер переважно визначається як інституція: через взаємодію людського капіталу, пошук спільних інтересів, різні форми співпраці, у згаданих визначеннях простежуються такі важливі фактори, як використання переваг організаційних ресурсів, схем кооперації серед бізнесу та елементів ринкової інфраструктури, мотиваційних механізмів міжсуб'єктної взаємодії, а також формування правил і положень по створенню територіально-галузевих об'єднань з інноваційними пріоритетами розвитку регіону, як соціально-економічної системи. З точки зору більшості провідних науковців світу основною метою кластеризації національної економіки є досягнення синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності регіону, галузі на основі системного балансування великої кількості інтересів, в першу чергу економічного спрямування [2].

У системному відображенні руху наукової думки визначимо послідовність розвитку категорійного апарату «кластер – кластерні умови – кластероутворення – кластерний аналіз – кластерні проекти – кластерна політика – кластерний менеджмент». Такий рух думки відбувається від констатації кластерів як економічних явищ до розуміння актуальності кластерної політики на рівні національної економіки, просування системи знань кластерного менеджменту, що вже постає підтвердженням значущості даної тематики в розрізі майбутніх станів, явищ технологій сучасного менеджменту.

В такому генетичному баченні розвитку системи знань кластерного менеджменту стає зрозумілим, що еволюціонування колективних кластерних відносин, інструментів балансування різноманітних інтересів розширюється та набуває новітнього смислу. Свого новітнього визнання, методологічного наповнення набувають одночасно та з синергетичними ефектами:

- визначення кластерів з позиції накопичення теорій та досвіду практичних проявів, асоційованого бачення формального та неформального процесу кластероутворення з відповідною кількістю форм організації відносин (закріплених та незакріплених офіційно);
- визнання процесу кластероутворення, як самостійного складного управлінського явища з характеристиками системи;
- цільова, сконцентрована наукова думка на вивчення процесів та явищ, що постають пов'язаними з кластерами та кластероутворенням, методологічного спрямований розвиток такої думки в форматі парадигми від «простого – до складного»;
- синергетичний зв'язок кластерів, кластероутворення, кластерних технологій в менеджменті з усіма напрямками наукової думки економічного, соціального, науково-технічного спрямування;
- інноваційність самої системи знань щодо кластерів та кластероутворення;
- поява та формування новітнього напрямку кластерного менеджменту в системі знань сучасного менеджменту, як актуалізованого за теоретичними та практичними надбаннями;
- напрацювання системи знань щодо кластерної політики в масштабах країн, світових ринків, галузей, бізнесів, великих та середніх корпорацій, малого та середнього бізнесу;
- визнання управлінської ефективності, результативності кластерних утворень за рахунок вивчення досвіду, отримання успішних проектів з світовими.

Також найбільш відомі та активно адаптовані на практиці елементи вже сформованого категорійного апарату кластерного менеджменту це: галузева та регіональна кластеризація; транскордонна та міжрегіональна кластеризація; культура кластерів; соціальні та промислові кластери; інфраструктурні та промислові; міжнародні та локальні кластери; кластери в освіті тощо. Особливу увагу слід приділити інформаційним кластерам або синонімічній назві – кластерам ІТ-галузі (у деяких джерелах мережеві кластери, хоча в нашому розумінні мережа є вужчою категорією, ніж інформація та інформаційна діяльність).

Така різноманітність форм кластероутворення, визначення специфіки та базових характеристик, теоретичних підходів до дослідження формує певну різноманітність видів кластерів, які вже отримали своє визнання на практиці, активно вивчаються у накопиченні позитивного та негативного досвіду, а також визначають своєрідність методичного забезпечення досліджень.

В сучасному, одночасно глобалізованому та регіоналізованому, світі новітні процеси кластероутворення перетворюється на управлінський механізм балансування інтересів, в якому приймають участь державні, бізнесові структури, ринки та інші регулятори відтворення світової економіки, національних господарських комплексів.

Таке просування та різноманітність наукових підходів до кластероутворення оформило цільове бачення державної кластерної політики як складової у групі національної економічної політики в умовах синергетичної дії всього інструментарію кластерного менеджменту.

Наведені рівні кластероутворення (рис. 1) в класичному баченні макроекономічного аналізу підтверджують практичний досвід впровадження кластерних практик та відповідних проєктів також формують перспективність визначати сфери можливого балансу національних економічних інтересів за різними напрямками проблем, конфліктних зон.

На сьогодні науковці всього світу вивчають досвід кластерної колективної співпраці, класифікують отримані факти та приклади, наголошують на фактах позитивного або негативного досвіду, активно поширюють різноманітні знання. На практиці комунікаційні зв'язки та рух ресурсів є настільки складним, що локальні кластери надають нам приклади ефективної співпраці, успішного вирішення конфліктів інтересів на рівні міжнародних ринків та корпорацій, великий бізнес підтримує малий та середній бізнес в форматах спільного використання ресурсів.

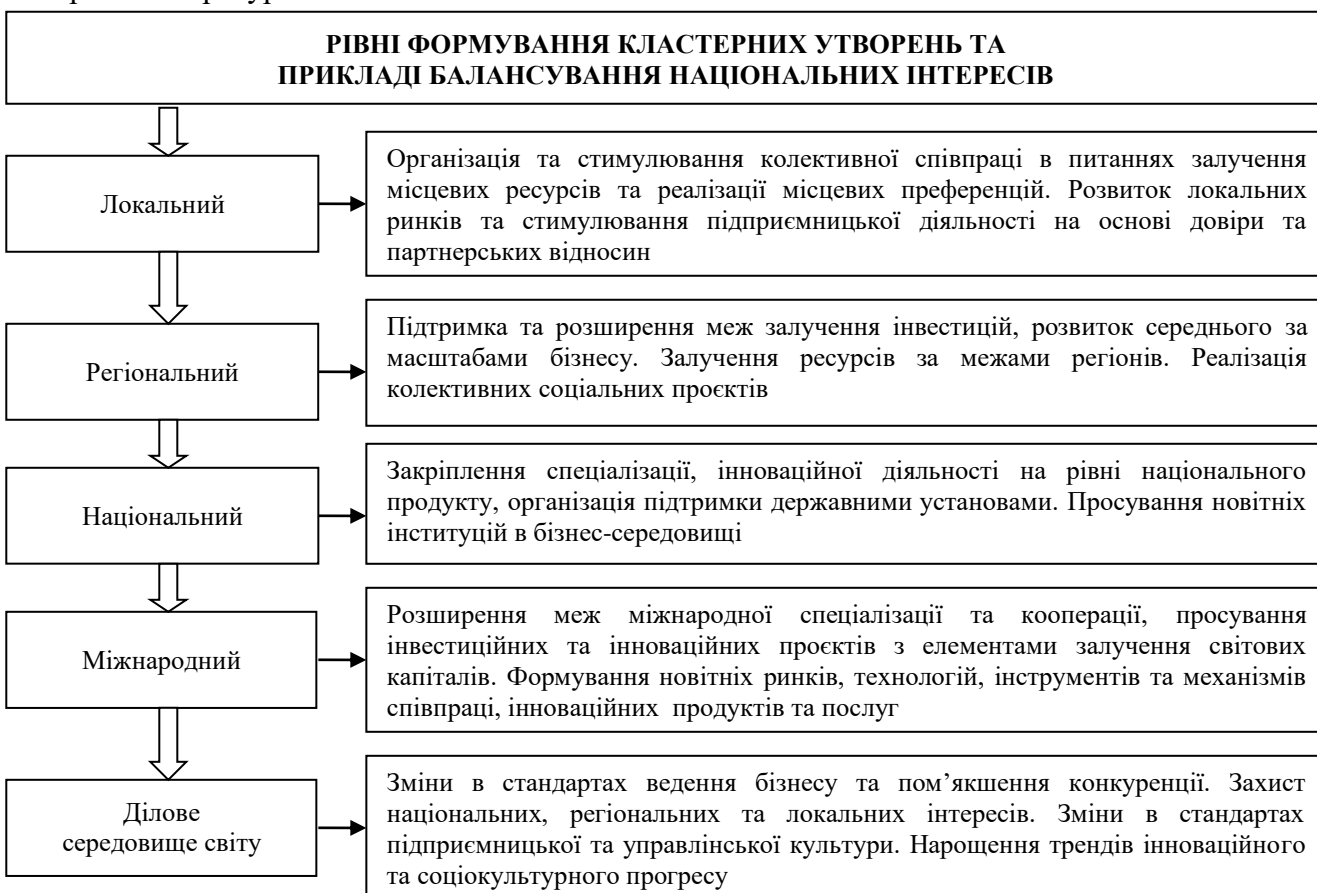


Рис. 1. Рівні формування кластерних утворень та прикладі балансування національних інтересів

Джерело: розроблено авторами

І це лише невелика частина систематизації кластерних утворень з позиції не просто результативної діяльності на користь бізнес-планам та проєктам влади, що вже є доволі цікавим, але тут є більш широке бачення процесів розвитку та майбутніх станів ринків, світового корпоративного сектору, національних та регіональних економік з позиції залучення інноваційного та інформаційного прогресу, масштабної відкритості та людиноцентричності змін світового масштабу. Саме така класифікація дозволяє показати масштабність та

перспективність розвитку кластероутворення, вона доводить специфіку належності кластерного аналізу та кластерного менеджменту до рівня національної та світової економіки.

Світовий досвід показав ефективність кластерного підходу. При його використанні змінюється не лише зміст праці, а також у десятки і сотні разів зростає продуктивність. Skorиставшись моделлю кластерного розвитку, в якій найповніше враховані форми конкуренції та головні джерела конкурентних переваг, можна прискорити перехід до постіндустріальної стадії розвитку. В умовах технологічного відставання від розвинених країн при переході до постіндустріального розвитку суспільства Україні необхідно насамперед підтримувати і розвивати на інноваційній основі саме ті промислові галузі, в яких вона є, або реально може стати світовим лідером, а також галузі, що визначають національну безпеку держави. До них належать машинобудування, авіаційна і космічна промисловість, оборонно-промисловий комплекс, біотехнології [3].

Погодимось з думкою науковців, що попри позитивність методів кластеризації, їх впровадження в Україні відбувається повільно та неефективно. Основними причинами цього є: відсутність досконалої нормативно-правової бази для регулювання кластерних ініціатив; необізнаність органів державної влади, щодо потенційних можливостей кластерів; слабка інституційна підтримка кластерного розвитку; недостатня кількість фахівців та фінансових ресурсів; відсутність інформатизації бізнесу та популяризації кластерних утворень складна економічна та політична ситуація в країні [4].

В Україні активно формується національне поле кластерної діяльності з елементами специфічного дизайну ділового середовища, бізнес-середовища та особливостей інституціоналізації кластерних утворень. Свого визнання отримує теорія кластерів, напрацьовано методологічні основи кластероутворення [5; 6; 7], формується практика та накопчується досвід кластерного проектування.

Яскравим прикладом інституціоналізації кластероутворення, підтримки українського малого та середнього бізнесу в системі господарської діяльності українських підприємств на нашу думку слід визнавати інтернет-платформу Український кластерний альянс (УКА).

Український кластерний альянс (УКА) – це мультигалузєва загальнонаціональна спілка підприємств, бізнес-об'єднань, кластерів та кластерних організацій України, що прагнуть до підвищення своєї конкурентоспроможності шляхом впровадження засад кластерної кооперації, індустріальних, цифрових та зелених інновацій автоматизації та ефективної взаємодії з державою. УКА є провідним і найбільшим формальним об'єднанням кластерного руху економічних кластерів України – нині до Альянсу входять 48 кластерів та асоціацій кластерного типу. УКА було засновано 24 березня 2022 р. на базі ініціативи Clusters 4 Ukraine, що вийшла з кластерного комітету Платформи промислових і хайтек секторів Industry 4 Ukraine. Головною рушійною силою українського кластерного руху в різних форматах виступає Асоціація підприємств промислової автоматизації України [8].

Саме УКА сформовано на основі комплексного підходу до організації системного кластероутворення, як перспективного напрямку українського бізнес-середовища з позиції надбань теорії (наявність бази знань), висвітлення практик успішних кластерних проєктів. Ця платформа підтримки бізнесу, альянс ділових партнерів доводить свою актуальність за умов надскладних часів в Україні.

Сучасна модель ведення господарської діяльності в реаліях України надскладна та специфічна. Більшість бізнесів, малих та середніх підприємств виживають на фоні нарощення ризиків та ускладнень. Регіональна локація бізнесу змінюється, вирішувати питання самостійно малому та середньому бізнесу фактично неможливо. Війна з РФ не просто повномасштабна, вона має фактичне знищення українського населення, бізнесу, руйнування інфраструктури та житла.

До початку повномасштабного воєнного вторгнення Росії найбільшим роботодавцем в Україні був середній та малий бізнес. На його частку припадало 75% від усіх зайнятих в Україні працівників, або 4,8 млн українців. Решта 25% (або 1,6 млн українців) працювали на великих підприємствах. Найпопулярнішою сферою діяльності малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспорту. Далі в різних

пропорціях для середнього і малого бізнесів йдуть промисловість, логістика, сільське господарство та будівництво. Важливою рисою для більшості малого і середнього бізнесу є географічна прив'язка до свого споживача. Саме цей фактор став вирішальним з початком війни [9].

За даними Держстату, прифронтові та частково окуповані регіони відповідають за більш як 40% ВВП України. На їх території зареєстровані понад 45% компаній (за виключенням Києва). Важливо розуміти, що бойові дії руйнують фізичні активи підприємств. Частка підприємств, що перебувають під загрозою зникнення, у прифронтових та частково окупованих регіонах становить близько 45% для первинного сектору (сільське господарство та видобуток), 35% – для вторинного (заводи, фабрики, промислове виробництво) та 37% – для третинного сектору (послуги). Рекордне падіння попиту в прифронтових та частково окупованих регіонах завдає руйнівної шкоди малому і середньому бізнесу [9].

Найбільших втрат, скорочення сьогодні визнає саме малий та середній бізнес України. Питання виживання та відтворення вирішуються складно, конфліктно з позиції відсутності балансу інтересів в підтримці підприємств, пріоритетності інтересів та потреб воєнного сектору економіки, нагальних проблем соціального характеру. Розуміння таких пріоритетів формує рух до самостійного вирішення проблем бізнесу, в першу чергу на платформах колективної співпраці, асоційованих заходів, кластерних ініціатив. Приклади успішних кластерних утворень під час війни вже існують, вони накопичуються науковцями та потребують свого системного дослідження в різних форматах аналізу.

За сучасних умов господарювання значна кількість країн Європи зосереджує пріоритети довгострокового розвитку на регіональному кластероутворенні. Так, в Україні використання кластерів визнано дієвим інструментом економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів. Кластер фактично є рівнем формування виробничих зв'язків, що ґрунтується на інформаційних зв'язках між елементами кластера та зовнішнім середовищем. Кластери одночасно виконують такі функції:

- знижують витрати завдяки наближеності взаємопов'язаних суб'єктів господарювання;
- поширюють інновації від одного суб'єкта до іншого, забезпечуючи постійне зростання продуктивності в кластері загалом.

Отже, використання теорії кластерів дає змогу розв'язати низку проблемних питань, зокрема підвищити інвестиційну привабливість регіону, покращити кадрову інфраструктуру, сприяти зайнятості населення, збільшити податкові надходження до регіонального бюджету.

Застосування кластерного підходу до побудови або реструктуризації регіональних економічних систем дасть змогу в подальшому сформулювати пріоритети стійкого соціально-економічного розвитку регіону [5].

Фахівці цих організацій рекомендують, враховуючи український контекст, розпочати процес підтримки кластерів з обмеженої кількості пілотних кластерів, паралельно розпочавши підготовку широкомасштабної програми підтримки. Зважаючи на поточну економічну ситуацію, є значна потреба в тому, щоб результати реалізації програми підтримки стали відчутними у найближчий термін. Тобто час, витрачений на підготовчий аналіз, який передусє початку імплементації програми, повинен бути зведений до мінімуму. Розвиток кластеру є процесом, до якого залучена значна кількість учасників та який потребує прискорення темпів. Пілотні ініціативи, що створюють відчутні вигоди, можуть зробити важливий внесок у підвищення інформованості і мотивації зацікавлених сторін. Вони також допомагають отримувати досвід з перших рук, наприклад, щодо потреб, необхідних послуг, організаційних та фінансових механізмів, які можуть бути використані для підготовки широкомасштабної програми підтримки. Враховуючи виклики і можливості української економіки та наведений міжнародний досвід, пілотні кластери повинні, зокрема, демонструвати значний потенціал по відношенню до інтернаціоналізації (залучення інвестицій, стимулювання експорту, диверсифікація), створення робочих місць і підвищення кваліфікації, інновацій та модернізації. Крім того, вони повинні мати достатню критичну масу і географічну концентрацію, щоб генерувати синергію та залучати інвестиції [10].

Наголосимо, що кластеризація, кластерне проектування для України є перспективним управлінським інструментом стимулювання бізнесу, активізації колективної співпраці на принципах довіри, залучення найкращого світового досвіду. Однак для ефективності та результативності кластерної діяльності, формування системи кластерного менеджменту в бізнес-процесах необхідно максимально зосередитися на пріоритетних напрямках просування відповідних знань, чітко окреслювати модель управління знаннями в даній сфері, оформити та реалізувати інституційні основи кластероутворення за національною моделлю бізнес-середовища [11].

3.4. Особливості функціонування маркетингових стратегій в умовах діяльності аграрних підприємств

© Шашко В. О.

*канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ-Тернопіль, Україна
ORCID ID: 0000-0002-6567-9873*

© Фоміченко І. П.

*канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ-Тернопіль, Україна
ORCID ID: 0000-0002-9180-9344*

© Шмарова А. О.

*здобувач вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Менеджмент»,
освітній ступінь «Магістр»,
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ-Тернопіль, Україна*

В сучасних умовах функціонування вітчизняного ринку важливим залишається активна підприємницька діяльність з урахуванням існуючих маркетингових тенденцій. Для цього актуально розуміти та використовувати на практиці ефективні маркетингові стратегії, особливо в умовах жорсткої конкуренції, перенасиченості ринку товарів та послуг, а також швидкої динаміки змін зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Підприємства аграрного сектору України забезпечують продовольчу безпеку країни та світу. Однією з умов успішного функціонування підприємств агропромислового комплексу за сучасних умов є маркетингова діяльність. У сучасних умовах значимість аграрного маркетингу та зацікавленість у його ефективності зростає з кожним днем через появу на ринку безлічі підприємств, що пропонують споживачам аналогічну продукцію.

Питання, що досліджується, є актуальним, оскільки ефективному здійсненню діяльності на ринку сільськогосподарської продукції сприятиме маркетинг, впровадження інструментів якого допоможе керівникам аграрних підприємств приймати обґрунтовані рішення та підвищувати ефективність діяльності.

Для того щоб сформулювати визначення маркетингової стратегії доречно спочатку розглянути трактування поняття «стратегія» з точки зору різних науковців.

Не можна не погодитись з визначенням поняття «стратегія» І. Ансоффа, який вважав, що це набір правил для прийняття рішень, якими організація керується в своїй діяльності [1, с. 136].

В свою чергу А. Томпсон та А. Стрікланд дають наступне визначення даному поняттю: «Стратегія – це управлінський план, спрямований на закріплення позицій організації, задоволення потреб її клієнтів та досягнення певних результатів діяльності» [13, с. 1].

Вагомий вклад в дослідження даної проблематики зробила І. Герчикова, яка сформулювала наступне визначення: «Стратегія підприємства – це розрахована на перспективу система заходів, яка забезпечує досягнення конкретних визначених компанією цілей» [7, с. 224].

Отже, спираючись на дослідження та сформувані визначення різних науковців можна зробити висновок, що стратегія – це певний алгоритм управлінської діяльності, метою якого є досягнення поставлених цілей.

Наступним доречно дати визначення поняттю «стратегічне управління». Актуальним залишається визначення Г. Мінцберга, який вважає, що: «стратегічне управління застосовується підприємствами, готовими до системних змін, зумовлених впливом зовнішнього середовища. Підприємство, що постійно трансформується, повинно, на думку автора, мати механізм самовизначення, тому що це і є стратегічне управління» [10, с. 5].

Своє бачення розуміння трактування даного поняття мають автори Дж. Пірс і Р. Робертсон, які вважають, що предметом стратегічного управління є розробка і реалізація стратегії, яка включає визначення місії, філософії, генеральної мети; аналіз та прогноз конкурентного середовища; конкурентних переваг та загроз діяльності підприємства; планування цілей і стратегії [11, с. 18].

В свою чергу Л. Д. Ревуцький підкреслює, що сутність стратегічного управління підприємством полягає у мінімізації відхилень фактичних значень найбільш важливих параметрів управління бізнесом від нормативних значень цих параметрів [4, с. 12].

Визначення поняття «стратегічного управління» відрізняються в залежності від напрямку застосування, тому багато науковців приділяли увагу дослідженню даного поняття, спираючись на різні наукові підходи, основні з яких наведено на рис. 1.



Рис. 1. Трактування поняття «стратегічне управління» з точки зору різних наукових підходів

Джерело: розроблено авторами за даними [4; 5; 6; 11]

Таким чином, можна зробити висновок, що стратегічне управління в системі управління виробничим підприємством — це сукупність заходів, що реалізуються задля досягнення поставлених цілей, аргументація яких відбувається на основі проведених досліджень середовища функціонування та обраними напрямками стратегії.

Для подальшого дослідження особливостей сучасних маркетингових стратегій необхідно визначитись з поняттям «маркетингова стратегія», основні трактування якого наведено у табл. 1.

Трактування поняття «маркетингова стратегія»

Автор	Трактування поняття «маркетингова стратегія»
Ассель Г.	Основний метод впливу компанії на покупців і спонукання їх до купівлі.
Балабанова Л. В.	Основні напрями зосередження зусиль, філософія бізнесу підприємства в умовах маркетингової організації. Маркетингові стратегії мають орієнтувати підприємство на максимальну та своєчасну адаптацію діяльності до динамічного маркетингового середовища для досягнення їхніх стратегічних цілей.
Котлер Ф., Армстронг Г.	Маркетингова стратегія – приділяє головну увагу цільовим покупцям.
Марцин В.	Система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію.
Клівець П. Г.	Модель, система дій підприємства щодо вибору цільового ринку, забезпечення споживчої цінності товару, ефективного його просування на ринок і ефективного збуту.

Джерело: розроблено авторами

Спираючись на визначення поняття «маркетингова стратегія», можна зробити висновок, що це комплекс заходів, спрямованих на задоволення потреб споживачів, з врахуванням можливостей зовнішнього середовища та сильних сторін внутрішнього середовища підприємства.

Маркетингова стратегія – це певна синергія конкретно визначених цілей підприємства, комплексу маркетингу та передбачених витрат на маркетинг. Відповідно до цього, основним завданням компанії, є визначення напрямку маркетингової стратегії з врахуванням власних особливостей, а метою впровадження обраної маркетингової стратегії є підвищення загальної ефективності діяльності підприємства.

Перелік найбільш популярних сучасних маркетингових стратегій наведено на рис. 2.

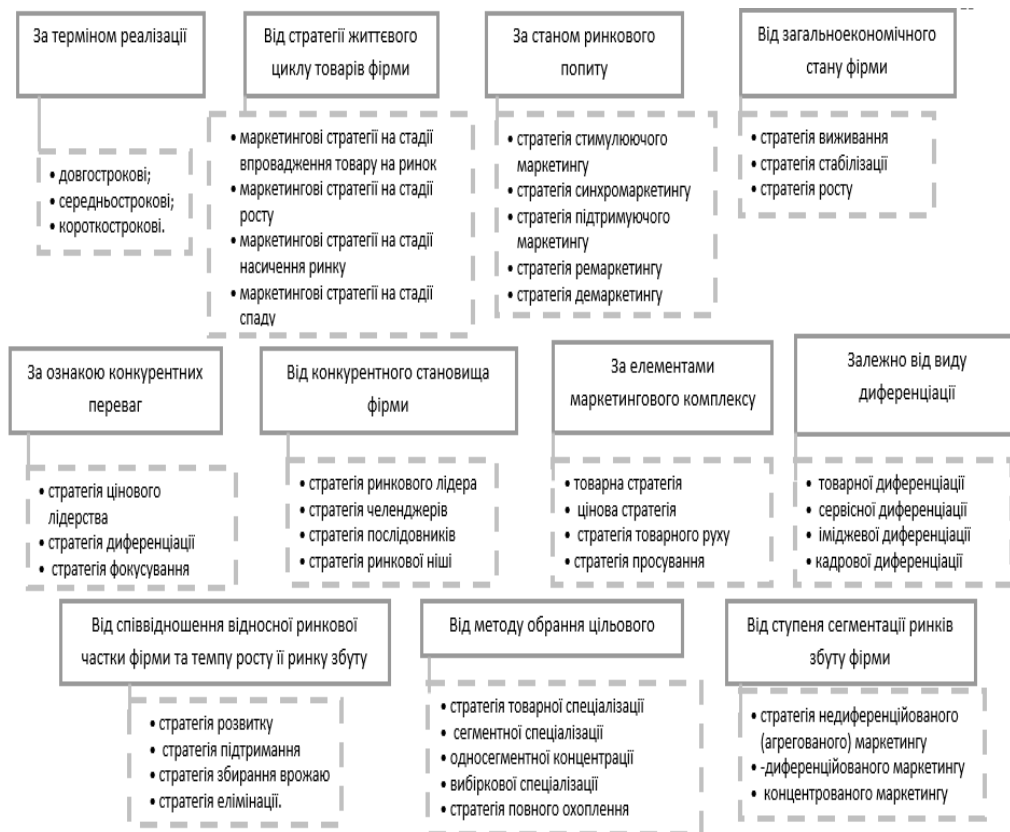


Рис. 2. Класифікація маркетингових стратегій

Джерело: розроблено авторами

Ринкові зміни, основні напрямки котрих наведено на рис. 3, потребують від підприємств існувати та функціонувати з урахуванням всіх можливих змін та тенденцій.

Важливість маркетингової стратегії аргументується її впливом на вибір, як виробничої, так і збутової діяльності підприємства загалом. При впровадженні маркетингової стратегії в певних умовах функціонування підприємства необхідно дотримуватись етапів планування та розробки, а також тенденцій змін зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства. Важливо приділити увагу питанню вибору маркетингової стратегії в залежності від галузі функціонування підприємства.



Рис. 3. Основні напрямки ринкових змін

Джерело: розроблено авторами за даними [15]

Підприємства аграрного сектору економіки особливо потребують ефективного застосування маркетингових інструментів, оскільки відсутність ефективної маркетингової стратегії, збутової політики та проблеми, що виникають у сфері реалізації, заважають аграрним підприємствам доводити свою продукцію до споживача, знижуючи ефективність їх діяльності. Система управління аграрним маркетингом передбачає ухвалення великої кількості рішень, що впливають на якість, асортимент та кінцеву вартість виробленої продукції, а також на переміщення товару від місця виробництва до місця споживання, зберігання, переробку та реалізацію.

Маркетинг в аграрній сфері складніший за інші види маркетингу, оскільки існує величезна кількість методів, прийомів і способів його реалізації через велику кількість виробленої продукції, їхню цілеспрямованість, необхідну значимість.

Специфіка маркетингу в аграрному секторі визначається особливостями сільського господарства – аграрного бізнесу, особливість ведення якого обумовлена такими факторами [14]:

- природні умови, що впливають на виробництво та врожайність культур;
- особливі вимоги до виробництва, зберігання та транспортування продукції;
- висока конкуренція на ринку через ідентичність продукції;
- короткий термін придатності товару;
- сезонний характер виробництва;
- результативність агробізнесу залежить від погодних умов;
- постійний попит на сільськогосподарську продукцію, контрольований державою у вигляді економічних важелів;
- різноманітність конкурентних організаційно-правових форм власності вимагає від системи аграрного маркетингу швидкої адаптації до державних директивних рішень.

Дослідження науковців діяльності аграрних підприємств показали, що маркетинг є важливою та досить складною складовою агробізнесу. Першими, хто використав поняття «маркетинг агробізнесу» були Девіс Дж. Н. та Голдберг Р. А., які вважали, що це маркетингові операції від першого покупця до кінцевого споживача [16]. Також свій внесок зробили економісти Колз Р. Л. та Юл Дж. Н., які дали наступне визначення агромаркетингу:

«комплекс заходів, що стосуються процесу розповсюдження сільськогосподарських продуктів і послуг, починаючи з їх виробництва і до тих пір, коли вони потраплять до рук споживачів» [8, с. 19]. В свою чергу Бренсон Е., Норвел Д. Г. вважають, що сільськогосподарський маркетинг «це вся активність, пов'язана з сільськогосподарським виробництвом і з харчовими продуктами, насінням, збиранням урожаю, переробкою й доставкою кінцевому споживачу, з аналізом споживчих потреб, мотивації покупок та поведінки споживачів» [17].

Основними факторами, які характеризують особливості функціонування маркетингових стратегій в умовах аграрних підприємств є те, що необхідно робити акцент на корегуванні факторів внутрішнього середовища, таких як асортиментність, система збутової діяльності та форми зв'язку зі споживачем, а також можливість швидко адаптуватися під будь-які зміни на нестабільному аграрному ринку.

Важливо розуміти, що маркетингова стратегія аграрних підприємств має певні відмінності. Перш за все, це пов'язано з низькою еластичністю попиту та сезонністю виробництв, що, в свою чергу, потребує пристосування маркетингової діяльності до умов ринку. Також необхідно звернути увагу на те, що в аграрній діяльності існує багато товаровиробників, які виробляють один вид продукції, тобто всі мають незначну частку ринку. Таким чином основною метою маркетингової стратегії аграрних підприємств є вплив на ринок за рахунок максимального використання ресурсного потенціалу, збільшення пропозиції та мінімізації витрат [12, с. 142].

Маркетингові стратегії аграрних підприємств має певні особливості, але основні напрямки, перелік яких наведено на рис. 4, залишаються загальноприйнятими.



Рис. 4. Основні напрями маркетингових стратегій

Джерело: розроблено авторами

Важливість застосування маркетингових стратегій аграрними підприємствами аргументується тим, що функціонування компаній все більше відбувається в умовах конкуренції з іноземними виробниками, а також залежністю діяльності від кліматичних та природних факторів. Якщо підприємство приймає господарські (управлінські) рішення з урахуванням маркетингової стратегії, воно розробляє свою стратегію діяльності, яка відповідає вимогам ринку. Це означає, що маркетинг пронизує всі сфери діяльності: збут, ціноутворення, фінанси, кадрову політику, організацію виробництва, планування, систему управління персоналом, наукові дослідження тощо.

Таким чином, маркетингова стратегія займає важливе місце серед інших функціональних стратегій та відіграє роль сполучної ланки між цілями корпоративної стратегії та завданнями останніх на підприємстві.

Особливості маркетингових стратегій аграрних підприємств визначають основні перешкоди, наведені на рис. 5, які виникають при стратегічному управлінні підприємств даного сектору економіки.



Рис. 5. Перешкоди при реалізації стратегічного управління аграрними підприємствами

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Відповідно до важливих умов впровадження маркетингових стратегій аграрними підприємствами можна сформулювати завдання, які необхідно при цьому вирішити. Їх перелік наведено на рис. 6.

Враховуючи типи розвитку аграрних підприємств (екстенсивний, інтенсивний, інноваційний) та завдання, які передбачено вирішувати, науковцями було сформовано перелік маркетингових стратегій (рис. 8), які доречно впроваджувати на аграрних підприємствах. Всі інші можливі стратегії також можна застосовувати, але зростають обсяги зобов'язань і, в свою чергу, ризики.

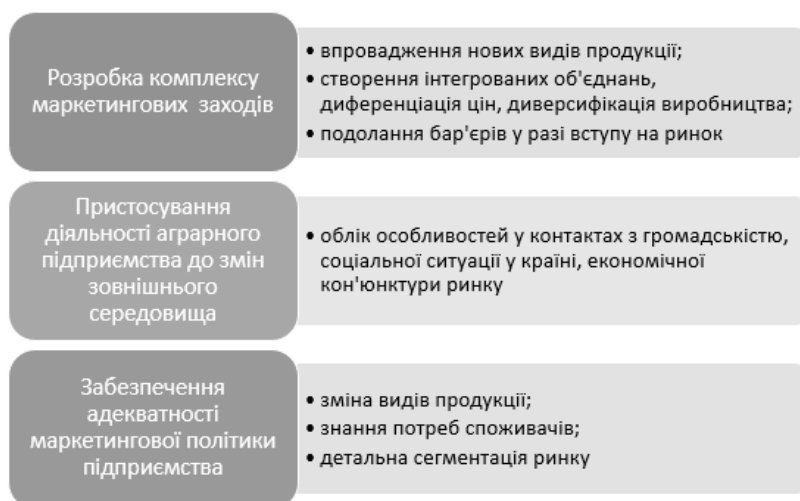


Рис. 7. Завдання маркетингових стратегій в умовах аграрних підприємств

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

Для забезпечення ефективного маркетингу в умовах аграрних підприємств необхідно вибудувати та постійно забезпечувати ефективну комунікацію між маркетинговим та виробничими підрозділами (рис. 9).

Слід окремо зазначити, що в умовах сьогодення на більшості аграрних підприємств відсутні відділи маркетингу. Тому основною умовою результативності діяльності в сучасних умовах постійних змін зовнішнього середовища є створення структурного маркетингового підрозділу.

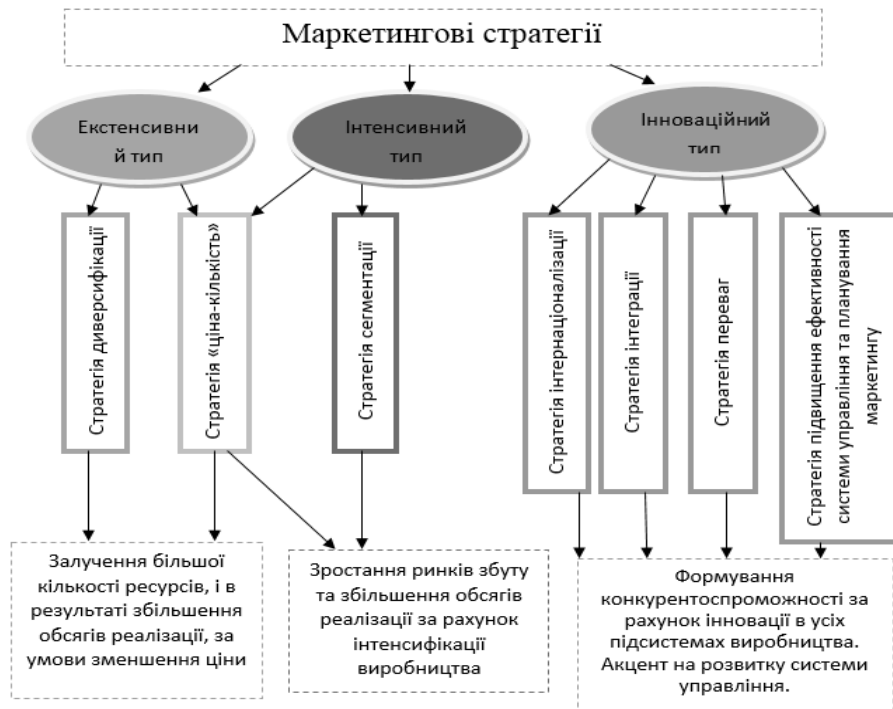


Рис. 8. Маркетингові стратегії, які доречно використовувати в умовах аграрних підприємств

Джерело: розроблено авторами за даними [2; 9]

Отже, дослідження теоретико-методологічних аспектів використання інструментів стратегічного маркетингу в сучасних умовах розвитку бізнес середовищ показало, що основною метою впровадження маркетингових стратегій в умовах аграрних підприємств є дотримання тенденцій розвитку ринку та готовність швидко реагувати на будь-які зміни як в зовнішньому, так і у внутрішньому середовищах.

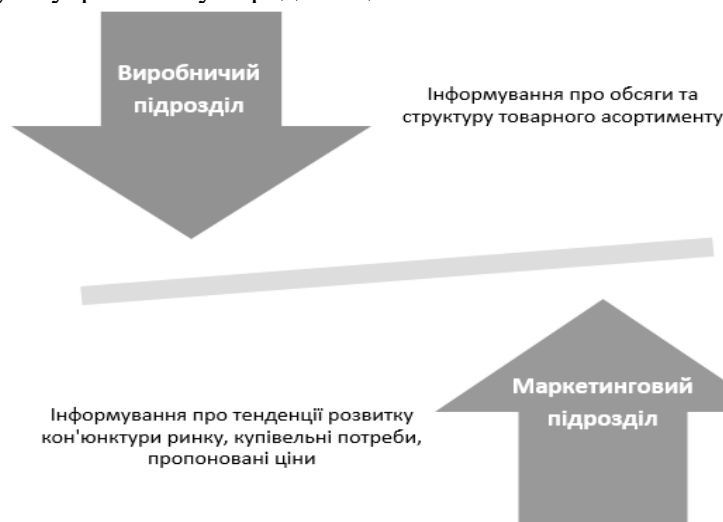


Рис. 9. Комунікація між маркетинговим та виробничими підрозділами в умовах аграрних підприємств

Джерело: розроблено авторами

Також слід зазначити, що питання впровадження та розвитку маркетингових стратегій аграрними підприємствами недостатньо вивчені і потребують подальшого розвитку, особливо для вітчизняних аграрних підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Вітчизняні підприємства приділяють мало уваги маркетинговій діяльності, що, в свою чергу, знижує можливості ефективності виробництва та реалізації продукції.

РОЗДІЛ 4

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ

4.1. Діджиталізація обліково-управлінських процесів

© Гаркуша С. А.

*канд. екон. наук, доц., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна
ORCID ID: 0000-0002-2043-1217*

Діджиталізація – підключення цифрових технологій та інструментів для вдосконалення бізнес-процесів, збільшення продуктивності підприємства та лояльності клієнтів. Це не просто купівля нового обладнання. Необхідно змінювати внутрішню культуру підприємства, методи управління та зовнішні комунікації.

Цифровізація бізнесу допомагає: швидше та якісніше задовольняти запити покупців; спростити спілкування між бізнесом та клієнтом; стимулювати до покупки; автоматизувати комунікації усередині підприємства; зменшити трудовитрати; підвищити якість обслуговування; розробити нові інструменти продажу; покращити якість продукту; оптимізувати доставку та оплату.

Мінімум інструментів для діджиталізації підприємства – власний сайт, облікові записи в соцмережах, онлайн-каталог товарів. Також за її допомогою можна змінити внутрішні бізнес-процеси: виробництво продукції, керування кадрами, комунікації працівників і т.д.

Як відомо, бухгалтерський облік зазнає серйозних змін і однією з найвизначніших змін є запровадження його цифровізації. Хмарні обчислення принесли значні переваги для виконання робіт бухгалтерією і це змусило бухгалтерів краще реагувати на потреби ведення обліку.

Очевидно, що споживачі програмного забезпечення технічно підковані. Вони повністю прийняли цифрові технології і можуть отримати доступ до своїх фінансових рахунків у будь-який час доби в цифровому вигляді майже з будь-якого місця. Для таких осіб діджиталізація бухгалтерського обліку є рішенням багатьох проблем. Але розробка програмного забезпечення та хмарних технологій щороку приносить нові інновації. Тому можна проаналізувати деякі з найкращих бухгалтерських програм.

Програма «BAS: Бухгалтерія» (рис. 1) призначена для автоматизації бухгалтерського та податкового обліку та підготовки обов'язкової (регламентованої) звітності, на підприємствах, які здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову та роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю, надання послуг, виробництво та ін.

Бухгалтерський та податковий облік ведеться відповідно до чинного законодавства України. До складу «BAS: Бухгалтерія» включено план рахунків бухгалтерського обліку, що відповідає Наказу Міністерства Фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції щодо його використання» від 30 листопада 1999 р. № 291.

Методика бухгалтерського обліку дозволяє навчатись одночасно реєструвати кожен запис господарської операції як за рахунками бухгалтерського обліку, так і за необхідними розрізами аналітичного обліку, кількісного та валютного обліку. Здобувачі освіти можуть самостійно керувати методикою обліку в межах налаштування облікової політики, створювати нові субрахунки та проводити деталізацію аналітичного обліку [8].

Основним способом відображення господарських операцій в обліку є введення документів, які відповідають первинним документам бухгалтерського обліку, крім того, передбачено введення окремих проводок.

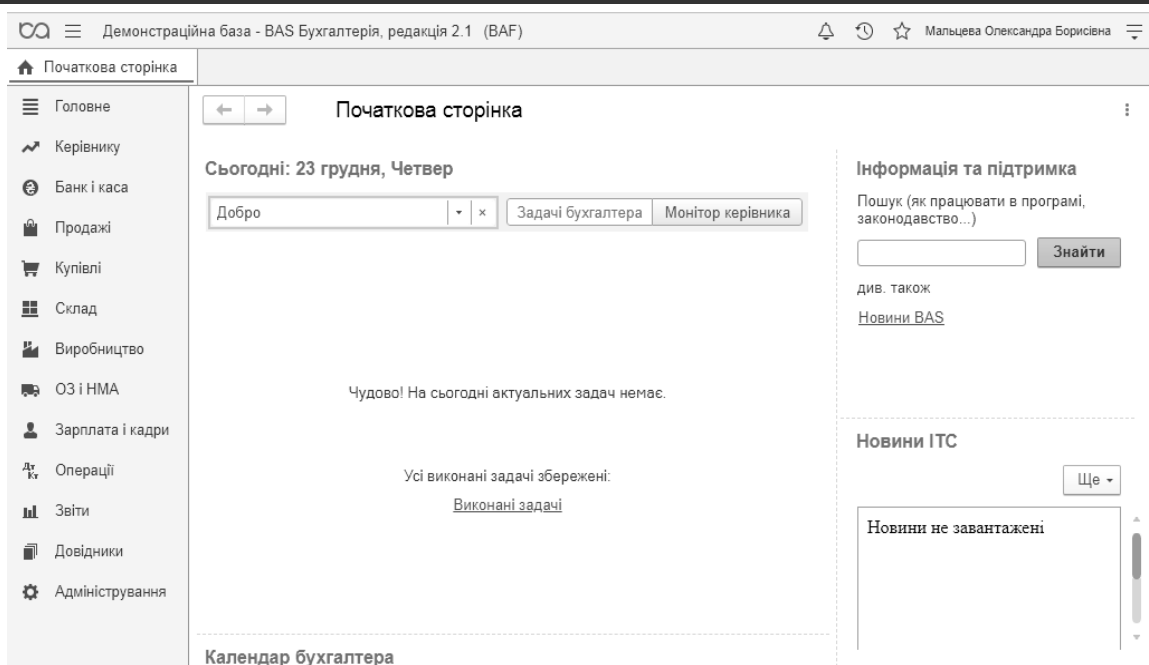


Рис. 1. Початкова сторінка програми «BAS: Бухгалтерія»

«BAS: Бухгалтерія» дозволяє здобувачам освіти навчитись вирішувати всі завдання, що стоять перед бухгалтерською службою, включаючи, наприклад, виписку первинних документів, облік продажу та ін. Крім того, інформацію про окремі види діяльності, торговельні та виробничі операції можуть вводити здобувачі освіти, які не мають відношення до спеціальності «Облік і оподаткування». У цьому випадку за майбутніми фахівцями з обліку залишається методичне керівництво та контроль за налаштуваннями інформаційної бази, що забезпечують автоматичне відображення документів у бухгалтерському та податковому обліку [6].

«BAS: Бухгалтерія» надає можливість ведення бухгалтерського та податкового обліку кількох підприємств у загальній інформаційній базі. Це зручно в ситуації, коли господарська діяльність підприємств тісно пов'язана між собою та в поточній роботі потрібно оперувати загальними списками товарів, контрагентів, працівників, складів, а обов'язкову звітність потрібно формувати окремо. Завдяки можливості обліку діяльності кількох підприємств в одній інформаційній базі, «BAS: Бухгалтерія» може використовуватися як у великих підприємствах, так і суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами [1].

Для освоєння програми «BAS: Бухгалтерія» та навчання комп'ютеризованого бухгалтерського обліку в системі «BAS» призначена демонстраційна версія, яку можна знайти на сайті програмного продукту.

Хмарну облікову систему «Облік SaaS» [5] можна використовувати на будь-якому пристрої з встановленим Web-браузером і доступом в мережу Internet. Сервіс «Облік SaaS» (рис. 2) призначений для обліку господарських операцій підприємства та формування звітності.

Існуючі конфігурації та облікові політики дають змогу почати працювати (а також навчатись працювати) з бухгалтерською системою без попереднього налаштування. Великою перевагою є зрозумілий інтерфейс та інформативна довідка, що дозволять скоротити навчання до мінімуму. Зв'язки між документами забезпечують цілісність даних і позбавлять від повторного введення даних.

В системі можна вести бухгалтерський облік відповідно до національних стандартів, управлінський облік – відповідно до внутрішніх потреб підприємства. До сервісу включені: план рахунків бухгалтерського обліку, рахунки податкового обліку, а також рахунки, які призначені для управлінського обліку.

Склад рахунків, налаштування аналітичного, кількісного та валютного обліку дають змогу враховувати вимоги чинного законодавства, а можливість завдання аналітики для рахунків дозволить формувати детальну звітність про діяльність підприємства. Гнучкі можливості інтеграції «Облік SaaS» з іншими системами відповідають завданням автоматизації господарських операцій будь-якої складності завдяки інтеграції з різними вітчизняними сервісами [5].

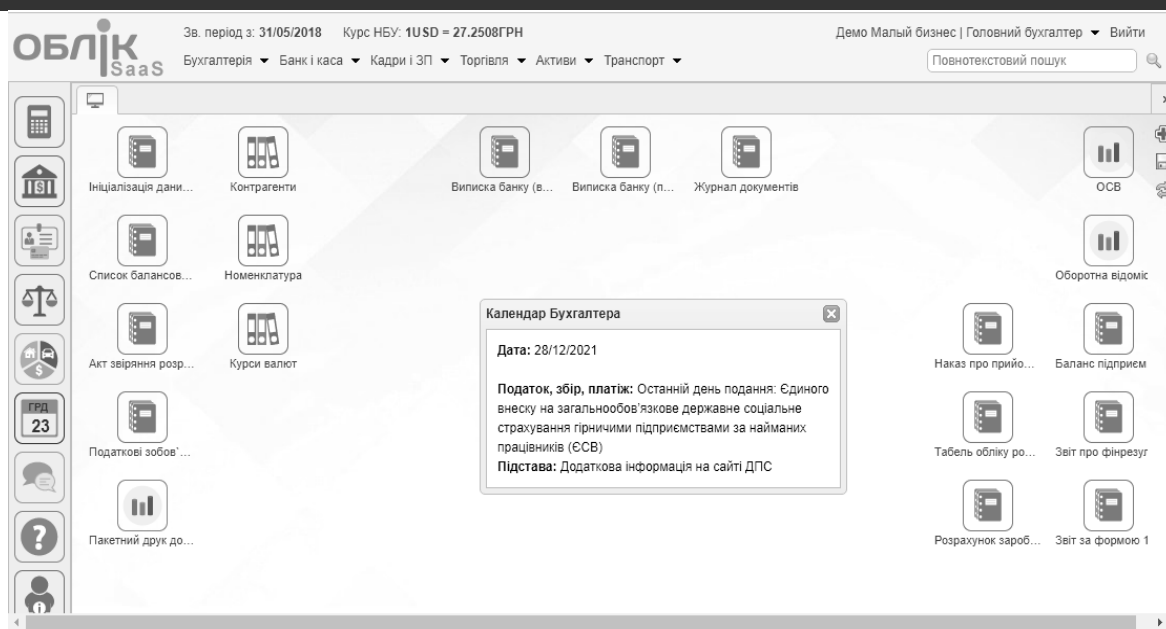


Рис. 2. Початкова сторінка програми «Облік SaaS»

Система також дає можливість підписувати та відправляти документи (звіти) з використанням ЕЦП (КЕП) (хоча дана функція в демонстраційній базі містить ознайомчий характер).

Навчатися веденню обліку в системі можна шляхом реєстрації фактів господарської діяльності за допомогою введення документів. При проведенні документів в більшості випадків формуються проводки бухгалтерського обліку з вказаною аналітикою.

Для освоєння програми «Облік SaaS» та навчання комп'ютеризованого бухгалтерського обліку в хмарній системі призначена демонстраційна версія, яку можна знайти на сайті програмного продукту.

«М.Е.Дос» – програма, яка забезпечує оперативне подання звітності до контролюючих органів, здійснення обміну електронними документами з контрагентами підприємства [7].

«М.Е.Дос. Держава» дозволяє [7]:

– юридичним особам (платникам ПДВ) здійснювати реєстрацію податкових накладних, створювати податкову декларацію, а також отримувати бланки звітності до контролюючих органів;

– юридичним особам (неплатникам ПДВ) формувати і подавати звітність роботодавців та відповідну звітність у залежності від системи оподаткування;

– бюджетним установам та організаціям формувати і подавати до контролюючих органів всі форми фінансової, бюджетної, статистичної, податкової звітності, а також звітності роботодавця; реєструвати податкові накладні та створювати податкову декларацію з ПДВ; експортувати всі форми звітності в зручному форматі;

– фізичним особам-підприємцям подавати звітність роботодавця, а також здійснювати реєстрацію податкових накладних та створювати податкові декларації (для платників ПДВ);

«М.Е.Дос. Бізнес» забезпечує оперативний обмін електронними документами підприємства з контрагентами.

Додаткові модулі: «М.Е.Дос. Зарплата» (забезпечує ведення особистих карт та розрахункових листів співробітників, нарахування заробітної плати, розрахунок нарахувань та утримань, формування розрахункових відомостей та інших форм звітності, а також відображення в автоматизованому режимі інших процесів, пов'язаних з розрахунками за виплатами працівникам), «М.Е.Дос. Облік акцизного податку» (дозволяє створювати акцизні документи, здійснювати обмін з контрагентами акцизними товарами, формувати, реєструвати, друкувати товарно-транспортні документи для відповідних підакцизних товарів та ін.), «М.Е.Дос. Корпорація» (забезпечує прийняття е-документів, підписаних ЕЦП, консолідацію

звітів, зберігання документів в єдиному електронному архіві, здійснення контрольних процедур щодо збору, прийняття та аналізу документів та ін.), «М.Е.Дос. Інтеграція» (забезпечує передачу та прийняття первинних документів, автоматичне перенесення регламентованої звітності, імпортування податкових накладних та ін.); Е-ТТН» дозволяє оформлювати та підписувати електронні Товарно-транспортні накладні, здійснювати оперативний обмін електронними документами, їх зберігання в електронному архіві та ін.; «Захищені носії» забезпечує захист електронного-цифрового підпису; «Програмний РРО Cashalot» забезпечує оперативну реєстрацію електронних чеків підприємств роздрібною торгівля, інтернет-магазинів, аптек та ін. в Державній податковій службі; «М.Е.Дос. Фінансова звітність за МСФЗ (формат iXBRL)» дозволяє подавати фінансову звітність, складену за МСФЗ [7].

Для освоєння програми «М.Е.Дос» та навчання основ роботи з нею можна завантаживши дистрибутив з офіційного сайту програмного продукту (рис. 3).

Дистрибутив

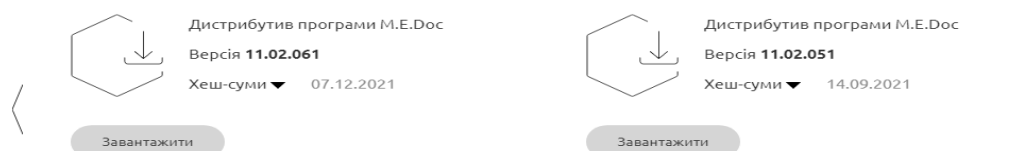


Рис. 3. Можливість завантаження дистрибутиву програми «М.Е.Дос» з офіційного сайту програмного продукту

«BookKeeper SaaS» (рис. 4) – онлайн бухгалтерія, за допомогою якої можна вести облік діяльності, складати та подавати звітність підприємств і ФОП всіх систем оподаткування та неприбуткових організацій з будь-якого пристрою. В сервісі для ведення бухгалтерії онлайн реалізований функціонал для вирішення актуальних задач малого та середнього бізнесу, а також некомерційних підприємств. За допомогою віддаленої бухгалтерії здобувач освіти зможе навчитись самостійно скласти потрібні операції та розрахунки, вивчити оперативний облік торгівлі, формувати регламентовані звіти [2].

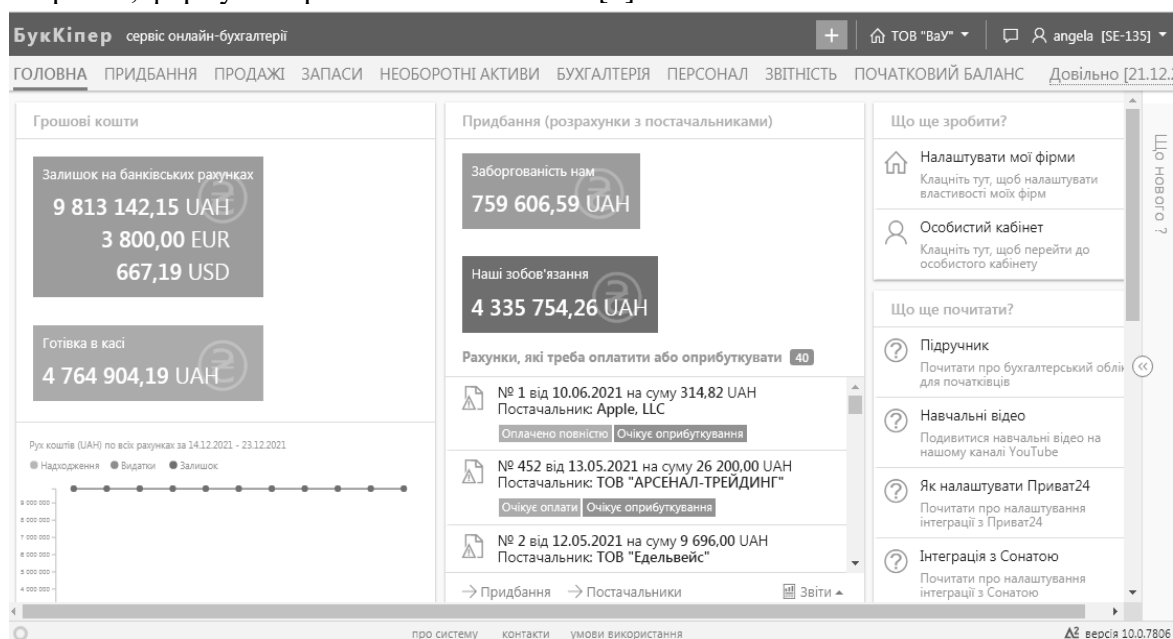


Рис. 4. Головна сторінка програми «BookKeeper SaaS»

Програма також дає можливість в демонстраційній базі ознайомитись з веденням обліку продажів та придбання, запасів та виробництва, каси та банку, розрахунків по зарплаті та за договорам ЦПХ, необоротним активам, ЗЕД.

На базі сервісу «BookKeeper SaaS» передбачена можливість ведення обліку декількох юридичних осіб в одній інформаційній базі бухгалтерської програми. Можна налаштувати набір прав доступу до елементів та документів бази, це забезпечить самостійне вивчення ведення бухгалтерії онлайн користувачами без професійних знань в сферах обліку та ІТ [2].

Для освоєння програми «BookKeeper SaaS» та навчання комп'ютеризованого бухгалтерського обліку в хмарній системі призначена демонстраційна версія, яку можна знайти на сайті програмного продукту.

«ISpro» [4] – програма, призначена для автоматизації управління підприємствами та бюджетними організаціями.

Особливості програми [4]:

1) багатофункціональний програмний комплекс для ведення бухгалтерського та управлінського обліку;

2) можливість обрання потрібної конфігурації в залежності від виду підприємства та потреб користувача;

3) оперативне оновлення програмного продукту;

4) інтеграція з системами Фіндокументи, М.Е.Дос, клієнт-банки, ProZorro та ін.;

5) можливість встановлення мобільних додатків:

а) додаток ISpro: InStock дозволяє здійснювати контроль за основними засобами, запасами, які розміщені на складах та формувати документи за результатами інвентаризаційного процесу;

б) додаток ISpro: Link забезпечує оперативний доступ до інформації про працівників підприємства;

в) додаток ISpro: Tasks дозволяє створювати, планувати завдання, розподіляти їх між працівниками підприємства та контролювати виконання;

г) додаток ISpro: BPM забезпечує планування та створення завдань за пріоритетами, розподіляє їх виконання між працівниками та контролює виконання;

д) додаток ISpro: Profile відображає інформацію про нараховану заробітну плату, відпускні, лікарняні працівникам підприємства, здійснені нарахування та утримання, кількість відпрацьованих днів працівниками, накази, пов'язані з розрахунками за виплатами працівникам, а також інформацію щодо зберігання цінностей в розрізі матеріально-відповідальних осіб.

На рис. 5 приведено перелік підсистем системи ISpro.

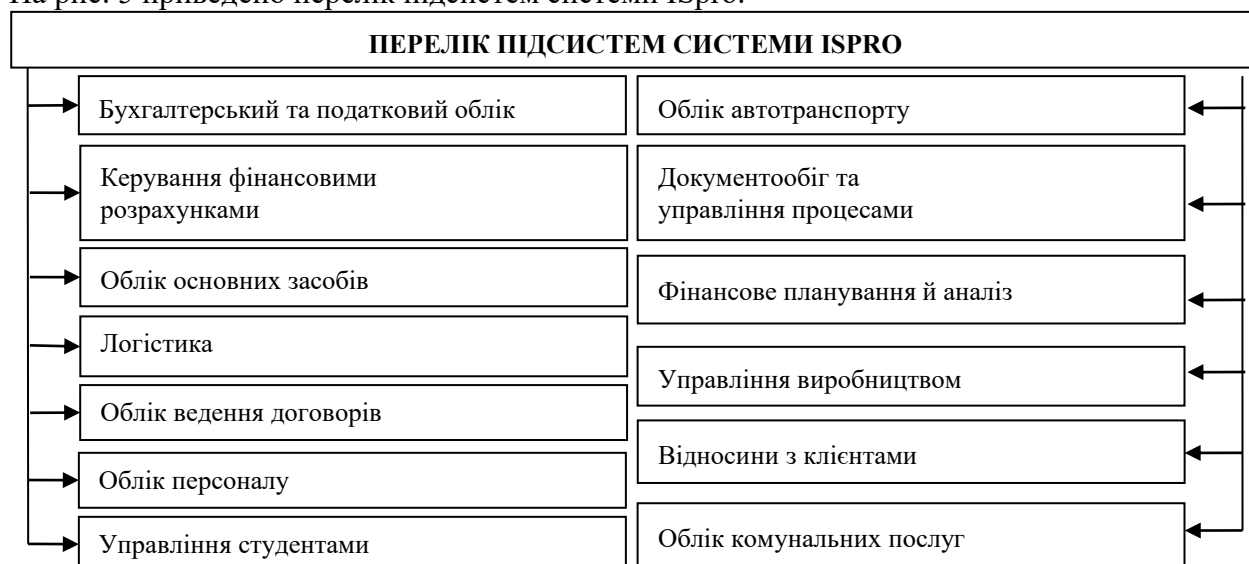


Рис. 5. Перелік підсистем системи ISpro

Джерело: узагальнено автором

Підсистема «Бухгалтерський та податковий облік» включає групу модулів, які забезпечують формування бухгалтерських документів (первинні документи, журнали-ордери,

відомості аналітичного обліку в довільній формі, бухгалтерські довідки за господарськими операціями для яких не передбачені відповідні первинні документи, меморіальні ордери, форми регламентованої звітності), ведення зведеного обліку, керування доступом до документів, введення залишки по відповідним рахункам на початок звітного періоду, перегляд та редагування господарських операцій, які відображені в документах бухгалтерського обліку, аналіз записів за синтетичними рахунками, сальдо та обороти по відповідних рахунках, здійснення автоматичного контролю за грошовими коштами (в тому числі в іноземній валюті), закриття розрахункових періодів та ін.

Дана підсистема має різні закладки, а саме: довідники (для заповнення документів бухгалтерського обліку), константи (для налаштування параметрів програми), журнали (для створення потрібних документів), комісії (для формування складу інвентаризаційної комісії), калькуляція (для складання калькуляції), проводки (для формування кореспонденцій рахунків в автоматичному режимі та їх відображення у відповідних документах), параметри (для встановлення відповідних параметрів роботи з програмою: автоматичне формування стандартної звітності, ведення аналітики та ін.).

Підсистема «Керування фінансовими розрахунками» включає групу модулів, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку операцій з грошовими коштами (в тому числі і в іноземній валюті), розрахунків з підзвітними особами, по договорах та з іншими контрагентами.

Підсистема «Облік основних засобів» включає групу модулів, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку надходження, руху, списання основних засобів. Крім того, є можливість провести розрахунок амортизації, сформувати документи інвентаризаційного процесу, здійснити переоцінку основних засобів.

Підсистема «Логістика» забезпечує ведення бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з логістичними процесами.

Підсистема «Облік ведення договорів» забезпечує ведення договорів (у тому числі в довільній формі), здійснення планування та контролю за договорами, розрахунок штрафних санкцій, формування рахунків на підставі договорів.

Підсистема «Облік персоналу» включає групу модулів, які забезпечують ведення кадрового обліку, нарахування заробітної плати (у тому числі за договорами ЦПХ), премій, доплат, відпускних, лікарняних, проведення індексації, розрахунок утримань із заробітної плати, нарахувань ЄСВ, а також документальне оформлення усіх господарських операцій, пов'язаних з розрахунками за виплатами працівникам.

Підсистема «Управління студентами» дозволяє вести документообіг особових справ здобувачів вищої освіти з моменту їх вступу до закінчення навчання у ЗВО, розраховувати стипендії, вести облік оплати послуг за навчання та проживання в гуртожитку та ін.

Підсистема «Облік автотранспорту» включає групу модулів, які забезпечують ведення обліку роботи водіїв, обліку використання паливно-мастильних матеріалів, обліку ремонтів, а також формування документів бухгалтерського обліку для відображення операцій, пов'язаних з обліком автотранспорту.

Підсистема «Документообіг та управління процесами» забезпечує створення шаблонів документів, визначає маршрут їх руху, електронний документообіг та здійснює зберігання електронних документів в електронному архіві. Функціональні можливості програми дозволяють проводити організацію робочих процесів (планувати, визначати завдання для співробітників підприємства та здійснювати контроль їх виконання), погоджувати та затверджувати документи.

Підсистема «Фінансове планування й аналіз» забезпечує здійснення планування та аналізу оборотних активів за різними напрямками. Дана підсистема має різні модулі, які дозволяють здійснювати загальне налаштування та керування правами доступу до документів, створювати різні формати таблиць, що забезпечують проведення планування та аналізу, проводити аналіз наявності та руху грошових коштів за заданий період, прогнозувати рух грошових коштів по розрахункових операціях, здійснювати аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, формувати бюджети та ін.

Підсистема «Управління виробництвом» забезпечує планування виробничого процесу, створення плану виробництва в розрізі структурних підрозділів, ведення обліку виконаних робіт, формування документів бухгалтерського обліку (Лімітно-забірні картки, Накладні на повернення матеріалів, Акти списання матеріалів, Акт на виробничих брак, Накладні на повернення відходів та ін.), звітів виробництва (Випуск продукції, Фактичне виконання завдань, Залишки матеріалів і напівфабрикатів, Списання матеріалів і напівфабрикатів, Рух матеріалів і напівфабрикатів, Якісні характеристики матеріалів, Зворотні відходи, Виробничі наряди), а також ведення обліку виробленої продукції (Картка обліку вироблення, Картка обліку матеріалів), формування заявок на постачання, здійснення калькуляції витрат та їх документальне оформлення. Крім того, функціональні можливості даної програми дозволяють вести спрощений облік виробництва, проводити добове планування.

Підсистема «Відносини з клієнтами» забезпечує ведення обліку розрахунків з постачальниками, покупцями та іншими контрагентами, координацію взаємовідносин з контрагентами, відображення та ведення проектів підприємства (наприклад, формування реєстрів договорів з аналітикою щодо планових і фактично виконаних сум за договорами, графічне представлення даних за проектами та ін.).

Підсистема «Облік комунальних послуг» забезпечує ведення реєстру будинків і квартир, обліку мешканців та особових рахунків квартир, показників лічильників. Крім того, є можливість формувати квитанції на оплату комунальних послуг, здійснювати облік оплати за послуги від споживачів та формувати звітність.

Дана підсистема має різні модулі (налаштування, керування доступом, особові рахунки ЖЕК, показники лічильників, груповий облік лічильників, рахунки за комунальні послуги, сплата комунальних послуг, акти-претензії, відомості списання, реєстрація населення, схеми комунікацій, закриття періодів, номенклатура, прайс-листи, довідник ОТН, будинки, квартири, довідник приладів обліку, картотека лічильників, імпорту мешканців, імпорту пільговиків, імпорту субсидій, імпорту картотеки лічильників, імпорту показників лічильників, імпорту оплат комунальних послуг, журнал обліку господарських операцій, звіти), які забезпечують зручне налаштування та ведення обліку комунальних послуг.

Переваги діджиталізації господарської діяльності суб'єктів бізнесу наведено в табл. 1.

Щоб перевести свій бізнес в онлайн-формат, потрібно:

Проаналізувати підприємство, визначити цілі та розробити стратегію. Оцініть спілкування всередині підприємства та з клієнтами. Запросити сторонніх фахівців, щоб проаналізувати бізнес-процеси. Нові технології не повинні повністю змінювати підприємство. Їхнє завдання – спростити та покращити роботу.

Впровадити діджитал-технології. Потрібно знайти фахівців, які допоможуть реалізувати задумане та вибрати відповідні діджитал-інструменти. На підключення цифрових технологій знадобиться час. Потрібно їх протестувати, виправити технічні помилки, навчити персонал та створити інструкції для покупців.

Дослідити результати. Доцільно переконатися, що нововведення приносять користь підприємству без шкоди бюджету. Якщо це не так, потрібно шукати шляхи застосування технологій по-іншому.

На сьогодні актуальним є питання захисту інформації. Невірне використання бази даних, відсутність необхідної мережевої безпеки може привести до витоку фінансових відомостей з облікової системи.

Питання кібербезпеки на державному рівні регламентується Стратегією кібербезпеки України, яка затверджена указом Президента України від 26 серпня 2021 р. № 447/2021 [9]. Відповідно до даного нормативного документу викликами для України у сфері кібербезпеки є:

- активне використання кіберзасобів у міжнародній конкуренції;
- змагальний характер розвитку засобів кібербезпеки в умовах швидких прогресуючих змін інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема хмарних та квантових обчислень, 5G-мереж, великих даних, Інтернету речей, штучного інтелекту тощо;

– мілітаризація кіберпростору та розвиток кіберзброї, що дає можливість приховано проводити кібератаки для підтримки бойових дій і розвідувально-підривної діяльності у кіберпросторі;

– вплив пандемії COVID-19 на економічну діяльність та соціальну поведінку, що спричинив стрімку трансформацію і організацію значного сегмента суспільних відносин у дистанційному режимі з широким використанням електронних сервісів та інформаційно-комунікаційних систем;

– упровадження нових технологій, цифрових послуг та механізмів електронної взаємодії громадян з державою, що здійснюється безсистемно в частині заходів з кібербезпеки та без належної оцінки ризиків.

Таблиця 1

Переваги діджиталізації господарської діяльності суб'єктів бізнесу

Вид переваг	Характеристика
Автоматизація процесів	Відповіді на часті запитання, заповнення документів, допомогу у підборі товару та оформленні замовлення – ці завдання вирішують автоматично завдяки сучасним ІТ-інструментам.
Оптимізація бізнесу	За допомогою діджитал-технологій скорочуються витрати підприємства, залучається нова аудиторія, підвищується обсяг продажу та збільшується прибуток бізнесу. Також можна аналізувати попит на окремі товари та послуги, виявляти найбільш потрібні продукти. Перехід в онлайн торгівлю спрощує комунікацію між підприємством та споживачем. Бізнес має можливість підняти рівень сервісу, орієнтуючись на запити клієнтів.
Підвищення впізнаваності	Реклама підприємства в інтернеті, спілкування з аудиторією і бренд стане відомим. Прийдуть нові клієнти, з якими можна налагоджувати довірчі відносини. Це циклічний процес, і за грамотної організації він проходитиме без зусиль.
Підвищення імпульсивності	Головна відмінність інтернет-магазину від офлайну в тому, що в ньому легко створити штучний дефіцит. На веб-сайті можна встановити таймер для відліку часу до кінця акції. Покупець поспішає оформити замовлення, бо вважає, що такої можливості більше не буде. Такий прийом допоможе продати товари зі старих колекцій, звільнити склади та підвищити прибуток.
Підвищення ефективності реклами	Є кілька видів інтернет-реклами: крос-маркетинг, контекстна реклама, прес-релізи, реклама у блогерів, конкурси у соцмережах. Щоб вибрати спосіб просування підприємства, потрібно вивчити цільову аудиторію, проаналізувати потреби та проблеми клієнтів, співвіднести вкладення реклами з очікуваним результатом.
Комунікація із користувачем	З цифровими інструментами можна прискорити обробку заявок, сервіс автоматично пропонуватиме відповіді на часті запитання. Споживачі можуть надсилати свої запитання через онлайн-форми, де працівники оперативно виходять на зв'язок. Це підвищує якість спілкування, знижує витрати на утримання постійних клієнтів.
Розвиток у всіх напрямках	В онлайн форматі розширювати бізнес легше: можна працювати з клієнтами з будь-якої точки планети, це впливає на залучення більшої кількості покупців. Головне – налаштувати кілька способів логістики, щоб кожен клієнт міг вибрати відповідний тариф за вартістю та терміном доставки.

Джерело: розроблено авторами

Існуючі загрози бухгалтерської інформації потрібно класифікувати наступним чином [3]: за ознакою їх виникнення:

а) штучні (суб'єктивні) загрози, які викликані діями чи бездіяльністю співробітників підприємства, і можуть бути наступних видів:

– випадкові загрози – помилки програмного забезпечення, збої в роботі, відмови або повільна робота комп'ютера та систем інформаційних технологій в цілому;

– умисні загрози – неправомірний доступ до інформації, поширення вірусних програм тощо;

б) природні (об'єктивні) загрози, тобто незалежні від людини – форс-мажорні обставини, стихійні лиха, повені, і пожежа.

2) за ознакою щодо джерел виникнення:

а) внутрішні загрози, до яких відносять діяльність працівників підприємства;

б) зовнішні загрози – це вплив ззовні, наприклад, атака хакерів.

У практичній діяльності існує значна кількість потенційних загроз, а тому захист бази даних є актуальним питанням для підприємств.

До файлових баз найпростіше отримати фізичний доступ. Це зумовлено особливостями даного виду баз: необхідно надавати у відкритому доступі файли та конфігурації для всіх користувачів. Теоретично будь-який з користувачів з правом доступу до програми здатний видалити або скопіювати всю інформацію для передачі стороннім особам.

У випадку, якщо сховищем даних виступає СУБД (SQL, PostgreSQL, MS), сервер бухгалтерської програми є сполучною ланкою між СУБД і базою даних. Багато підприємств допрацьовують конфігурацію під свої потреби, в ході якої нерідко забувають про умови інтернет-безпеки. В результаті, особи, у яких є прямий або тимчасовий доступ до системної бази, мають можливість скопіювати інформацію та розпоряджатися нею на свій розсуд. Загрозу безпеці даних також становлять декілька аспектів, що сприяють несанкціонованому доступу до інформації при її обробці. Іноді такий доступ буває випадковим, але в результаті цінні відомості можуть бути заблоковані, змінені, скопійовані, передані третім особам [3].

Якщо є незаконний доступ до серверного обладнання, то будь-який співробітник підприємства або стороння особа може вкрати або зіпсувати інформацію. Особливо можливості зловмисника зростають, якщо у нього буде прямий доступ до консолі та серверу.

Мережевий обмін інформацією (з корпоративними порталами, банками, іншими програмами) також є загрозою для даних. У даній сфері не приділяється належна увага стандартам безпеки, тому зникнення, перехоплення відомостей можливі за короткий час їхньої передачі.

Якщо система інформації підприємства сформована з порушеннями, не відповідає вимогам безпеки, а також не має повноцінної ІТ-підтримки, це може призвести до занесення в програму шкідливих вірусів, шпигунського програмного забезпечення, численних несанкціонованих доступів до закритої мережі. Всі ці чинники сприяють тому, що зловмисник без проблем може проникнути до комерційно цінних відомостей та застосувати їх у корисливих цілях.

Зловмисники для виманювання корпоративної інформації найчастіше посилають файли із шкідливими посиланнями. Зазвичай вірусна програма маскується під оновлення, дія її полягає в завантаженні того, що відбувається на комп'ютері, та трансляції на сервер.

Таким чином, вся інформація з бази буде у розпорядженні інших осіб, що може спричинити вкрай негативні наслідки для підприємства. Для того, щоб захистити від зловмисників базу даних потрібно:

- не встановлювати оновлення програми самостійно, не завантажувати їх із підозрілих сайтів;
- не розміщувати бухгалтерську програму на власному комп'ютері, для цього доцільно використовувати онлайн-сервіс, який забезпечує захист даних та містить усі необхідні оновлення.

Для обмеження доступу сторонніх осіб до таємної інформації на бухгалтерському комп'ютері потрібно використовувати паролі, в яких має бути не менше 8 знаків, серед яких великі та маленькі латинські літери, а також символи.

Небезпека для даних існує не тільки від світової мережі. З цієї причини варто передбачити засоби захисту бухгалтерських даних на знімних носіях:

- після виймання пристрою (SSD або жорсткого диска), його потрібно зберігати в недоступному для інших осіб місці;
- носії зовнішні – карти-пам'яті, USB-накопичувачі, знімні диски потрібно зберігати в недоступному для інших осіб місці;
- якщо носити знімний носій із собою, слід вибрати такий, у якому інформація захищена PIN чи паролем.

Для уникнення ризику злодійства або виходу з ладу оргтехніки, рекомендується використовувати хмарні сервіси, які дозволяють вести роботу з програмою через інтернет. Відповідно, можна не купувати програму, її просто потрібно орендувати та здійснювати підключення зашифрованим каналом. Це найефективніший спосіб захисту бухгалтерської бази даних від зовнішніх зазіхань та форс-мажорних обставин. База з інформацією зберігається не на комп'ютері бухгалтера, а на віддалених серверах у приміщеннях без права доступу сторонніх осіб, відповідно, щоб не трапилося з технікою (поломка, вилучення, крадіжка тощо), цінні відомості будуть надійно захищені та збережені.

Захист конфіденційних даних – це комплексний захід, що вимагає докладного і ретельного підходу. При дотриманні вищезазначених заходів безпеки можна звести до мінімуму ризик загроз та виникнення неприємних інцидентів, пов'язаних із втратою, викривленням або розкраданням інформації.

Отже, діджиталізація є актуальною для інтернет-торгівлі, сфери нерухомості, освіти, медицини, логістики, фінансових підприємств, а особливо бухгалтерського обліку. Корисні інструменти для цифровізації – хмарні сховища, програми для роботи та комунікації співробітників, програми для віддаленого управління проектами та захисту даних, CRM-системи. Цифровізація бізнесу допомагає покращити якість обслуговування клієнтів, налагодити комунікацію всередині підприємства, автоматизувати процеси та збільшити ефективність реклами. Перехід в Інтернет дозволяє господарюючим суб'єктам ефективно працювати навіть у складних умовах сьогодення.

4.2. Людський капітал в системі обліку та обліковій політиці

© Гуренко Т. О.

канд. екон. наук, доц.,

Національний університет біоресурсів і природокористування України,

м. Київ, Україна

ORCID ID: 0000-0003-2227-1488

Поняття «людський капітал» є соціально-економічною категорією, яка набула суттєвого значення в сучасному світі. Людський капітал є похідною від таких категорій, як «робоча сила», «трудові ресурси», «трудова потенціал».

Робочу силу прийнято характеризувати як здатність людини до праці, співставлення її фізичних, моральних і духовних якостей, які вона може використати у своїй професійній трудовій діяльності.

Під трудовими ресурсами прийнято розуміти працездатне населення. Загалом працездатною частиною зараз є чоловіки і жінки віком від 15 до 64 років. Якщо ми враховуємо сучасні вимоги для виходу на пенсію, то в розрахунок береться страховий стаж та кількість відпрацьованих років.

Трудова потенціал є більш широким поняттям. Він є головним ресурсом підприємства з урахуванням людського інтелекту, професійно-кваліфікаційних навичок, досвіду, набутих знань тощо.

Отже, нові підходи до визначення вартості підприємства, його економічного зростання та підняття іміджу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках потребують вводити в свою діяльність таке поняття як людський капітал.

Питанням розвитку, класифікації, сутності людського капіталу присвячені роботи багатьох вчених: Фламхольц Е., Антонюк В. П., Марущак Н. П., Ліпич Л., Білуха О., Кушнір М., Загоруйко В., Прушківська Е. В., Переверзева А. В., Ушенко Н. В. та ін. Значну увагу вже не перший рік приділяють і відображенню людського капіталу в бухгалтерському обліку: Бурденко І. М., Давидюк Т. В., Легенчук С. Ф., Чижевські Л. В., Ядранський Д. М. та ін. Оскільки людський капітал як актив пропонується обліковувати на підприємстві документально та відображувати на рахунках обліку, то на нашу думку необхідно виділяти і дане питання в документі про облікову політику, як облікову складову.

У загальному вигляді, людський капітал можна розглядати як економічну категорію, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу. Поняття людського капіталу є природним розвитком і узагальненням понять людського фактора і людського ресурсу, проте людський капітал є ширшою економічною категорією [2].

У сучасному світі важливість людського капіталу постійно зростає і він повинен створювати важливий потенціал для економічного розвитку як підприємства, так і країни в цілому.

На першому місці необхідне постійне забезпечення розвитку людини, розширення її потенційних можливостей у відповідних напрямках, забезпечення економічної грамотності кожної працездатної одиниці на підприємстві. Кількісно-якісні показники результатів діяльності працівників повинні забезпечуватися елементами зацікавленості, мотиваційним механізмом та соціальною їх підтримкою зі сторони керівництва. Людина, це не сталий ресурс, а розумовий організм, який потребує постійного вдосконалення і направлення отриманих нових знань на економічний, соціальний, екологічний розвиток підприємства.

Людський капітал повинен бути спрямований на розширення інтелектуального і технічного прогресу, направлений на випередження, що дасть можливість зберігати конкурентоспроможність підприємства на належному рівні.

Нажаль, сучасна система освіти не в повній мірі дає можливість розкрити людський потенціал майбутніх спеціалістів. Відсутність єдиних програм, конкуренція за збереження робочих місць, слабка співпраця роботодавців з вищими навчальними закладами не дає можливість вивести на ринок праці висококваліфікованих спеціалістів. Також, суттєвим недоліком є і небажання бізнесу вводити кардинальні зміни у виробничій діяльності, тому і працівники залишаються на рівні сталого виробничого ресурсу.

Українським інститутом майбутнього проведено дослідження і зазначено, що людський капітал формує 70% національного багатства розвинутих країн і тільки 30% національного багатства України. Негативним фактором є те, що поки розвинуті країни свій людський капітал примножують, Україна його втрачає: демографічні і міграційні втрати, невідповідність освіти та кваліфікації працівників вимогам часу, низькі продуктивність праці та інноваційність економіки ведуть нас до катастрофи. За найоптимістичнішими прогнозами вже через 10 років кількість працездатного населення в Україні зменшиться на 5,5%, а українська економіка фізично не зможе зростати швидше за 2,5% на рік [1]. Нажаль воєнні дії в Україні ще більше не сприяють і в подальшому розвитку людського капіталу в нашій країні і на його покращення необхідно кинути багато зусиль.

Концепція людського капіталу визнає, що не вся праця рівна і держава чи роботодавці можуть поліпшити якість цього капіталу, інвестуючи в людей, їх освіту, досвід та здібності. Ці якості працівників мають економічну цінність як для роботодавців, так і для економіки в цілому [1].

Отже, розвиток людського капіталу є джерелом діяльності, конкурентоспроможності та іміджу підприємства. Чим більше роботодавець вкладає у розвиток людського капіталу, зацікавлене до додаткового саморозвитку працівника, підтримує доходну їх частину (у вигляді належної заробітної плати, преміювання тощо), тим людська праця стає більш продуктивною та цікавою.

Питанню категорії «людський капітал» присвячена значна кількість наукових праць. Проведемо групування деяких з них для оцінки бачення спільності та відмінності думок щодо даної категорії (табл. 1).

З деяких визначень видно, що в сучасному світі є досить доцільним людський капітал вважати нематеріальним активом, включати показники розвитку людських ресурсів у розрахунок вартості підприємства, як джерело покращення продуктивності праці. Але тоді виникають деякі суперечки із Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», оскільки в ньому зазначено, що не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємств або їх частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків) [9].

Визначення категорії «людський капітал»

Автор	Визначення категорії
Шахно А. Ю. [15]	Людський капітал – це інтелект, здоров'я, знання, якісна і продуктивна праця і якість життя.
Антонюк В. П., Амоша А. І., Мальцер Л. Г. та ін. [6]	Людський капітал – головний фактор формування і розвитку інноваційної економіки і економіки знань, як наступного вищого стану розвитку.
Марущак Н. П. [7]	Людський капітал – це система характеристик, які визначають спроможності людини до творчої праці з метою створення товарів, послуг, доданої вартості, тобто якості робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, і проявляються у ході розширеного відтворення. Таким чином, що досконалішим є людський капітал, виражений рівнем освіти, кваліфікації, знань, досвіду, то більші можливості людини до продуктивної, високоякісної праці.
Ліпич Л., Хілуха О., Кушнір М., Загоруйко В. [5]	Людський капітал є складовою частиною нематеріальних активів, що дозволяють підприємству вибудувати конкурентні переваги та досягти надвисоких прибутків.
Прушківська Е. В., Переверзєва А. В. [12]	Людський капітал – капітал у формі інтелектуальних здібностей і практичних навичок у процесі утворення і практичної діяльності людини.
Ушенко Н. В. [13]	Людський капітал – це капітал, формування якого відбувається в результаті інвестицій у розвиток цих активів.

Тому, необхідно людський капітал, його обліково-аналітичне забезпечення вводити на нормативно-законодавчому рівні і з їх повним збалансуванням щодо визначення, визнання, оцінки.

Також, людський капітал повинен розвиватися за певними напрямками:

- 1) виявлення наявного потенціалу працівників різних вікових категорій;
- 2) накопичення знань з урахуванням напряму діяльності та людських можливостей;
- 3) реалізація навичок, які набуті в період освітнього процесу та перших практичних знань;
- 4) розвиток особистості, закріплення попередніх знань та набуття додаткових;
- 5) рівень використання нових навичок у трудовій діяльності;
- 6) постійне вкладення інвестицій в розвиток людського капіталу з урахуванням вимог сучасності;
- 7) проведення аналізу результативності та ефективності здобутих знань за рахунок формальної і неформальної освіти;
- 8) проведення взаємозв'язку між потребами структурних підрозділів, відділів, центрів;
- 9) контроль за дотриманням підтримки працівників та ефективність проходження ними підвищення рівня їх навчання та саморозвитку.

Управління людським капіталом повинне мати і стратегічний характер та бути направленим на визначення майбутніх цілей.

Ліпич Л., Хілуха О. та інші визначили стратегічне управління людськими ресурсами за моделлю Шулера, як:

- філософія людських ресурсів;
- політика людських ресурсів;
- програма управління людськими ресурсами;
- інструмент управління людськими ресурсами;
- процеси управління людськими ресурсами [5].

На нашу думку, дану модель стратегічного управління можна дещо розширити і додати такими елементами:

- оцінка людських ресурсів;
- мотивація людських ресурсів (заохочення, зацікавленість, підтримка);
- визначення ризиків, переваг та недоліків від постійних змін факторів внутрішнього й зовнішнього середовища з впливом на розвиток людських ресурсів.

Оцінка людських ресурсів дасть можливість виявити позитивні і негативні сторони працівника, оцінити його особисті і професійні якості, встановити та оцінити відповідність працівника обраній професії, визначити критерії оцінки персоналу.

Мотивація людських ресурсів повинна включати матеріальні і моральні фактори, як застосування належної заробітної плати, вибір правильних форм оплати праці, передбачення системи стимулювання їх роботи, соціальний захист, належні умови праці на робочому місці, створення умов для постійного професійного росту та постійним задоволенням працею, обраною професією та ін.

Оцінка ризиків від постійних змін факторів внутрішнього й зовнішнього середовища з впливом на розвиток людських ресурсів дасть можливість визначити переваги і недоліки взаємовідносин всередині підприємства між суб'єктами господарювання та їх потенційного розвитку.

Також можна знайти деякі відмінності між поняттями «людський ресурс» та «людський капітал».

Людський ресурс – це здатність людини (працівника) виконувати певний період часу види робіт, передбачені на підприємстві. Людський ресурс не є невичерпним. Він має свій певний строк використання, тобто своїх умінь, навичок, можливостей, здібностей, практичного досвіду. Відсутність підтримки зі сторони управлінського персоналу такої людський ресурс з часом починає втрачати свої фізичні і моральні якості. Відсутність будь-яких прихильностей, як з боку підприємства, так і працівника призводить до застою в його розвитку.

Відповідно, поняття «людський капітал» є більш сучасним і направлений на стратегічне управління підприємством. Зацікавленість працівників, підвищення їх кваліфікації, допомога в набутті знань за рахунок формальної і неформальної освіти дає можливість отримувати висококваліфікованих працівників з умінням проводити (здійснювати) аналіз, надавати власні професійні судження, обирати вірні альтернативні рішення тощо. Виграє завжди той суб'єкт господарювання, бізнес, який на перше місце ставить не матеріальні цінності, отримання високого прибутку та інше, а людину, вкладення в її розвиток, як джерело отримання майбутніх високих фінансових результатів підприємства.

Процеси формування, використання, поповнення можливостей людського капіталу діє на протязі всього працездатного життя, тобто від періоду навчання і до всього періоду трудової діяльності. Безперервне навчання, постійне самовдосконалення, професійний розвиток та належна оцінка набутих навичок керівним апаратом є запорукою високих показників діяльності підприємства, його розвитку та підвищення вартості. Лазарева А. П. визначила основні чинники, що впливають на формування та розвиток людського капіталу:

А. Чинники, що стимулюють:

1. Тип керівництва.
2. Стратегічні цілі розвитку підприємства.
3. Ефективна кадрова політика підприємства.
4. Наявність вільних фінансових коштів у розпорядженні підприємства.
5. Певні стадії життєвого циклу підприємства.
6. Забезпеченість підприємства робітниками та їх професійна та кваліфікаційна відповідність.
7. Рівень використання науково-технічних розробок та інновацій.
8. Розвинута інфраструктура ринку освітніх послуг.
9. Податкове законодавство.
10. Державна політика стимулювання інвестиційної активності в напрямку розвитку людського капіталу.

Б. Чинники, що стримують:

1. Нерозуміння роботодавцями ролі та значення людського капіталу для забезпечення ефективної діяльності й розвитку підприємства.
2. Обмеженість і нестача фінансових коштів підприємства.
3. Використання застарілих технологій.
4. Відсутність на підприємстві ефективної кадрової політики.
5. Відсутність мотивації персоналу до підвищення професійного та кваліфікаційного рівня.

6. Недосконалість законодавства та відсутність комплексної державної політики щодо активізації інвестування в накопичення та розвиток людського капіталу [4].

З нашої точки на формування людського капіталу впливають й інші фактори, які мають як стимулюючий, так і стримуючий характер (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори стимулювання та стримування розвитку людського капіталу

Фактори стимулювання	Фактори стримування
1. Висококваліфікований управлінський (керівний) апарат. 2. Повага до людей. 3. Оптимальне співвідношення між регулюванням і саморегулюванням. 4. Розвиток демократичних засад управління. 5. Ділова вимогливість. 6. Збалансованість ціннісних орієнтацій різних суб'єктів діяльності.	1. Демонстрація переваг у правах. 2. Псевдоавторитет відстані (тримання керівником підлеглих на відстані). 3. Неувага до потреб і запитів працівників. 4. Висока регламентація діяльності. 5. Незбалансованість ціннісних орієнтацій різних суб'єктів діяльності.

Джерело: розроблено автором

Людський капітал повинен бути також і об'єктом бухгалтерського обліку і відображатися у складі активів підприємства. Як зазначає Е. Флахмальц, «люди – не активи, але послуги, що надаються ними, як очікується, забезпечить підприємство активами, хоча персонал може вільно залишати компанію, його праця та робочий час відповідно до трудового договору можуть бути використані роботодавцем» [14].

Давидюк Т. В. розглядає такі підсистеми бухгалтерського обліку в системі управління людським капіталом підприємства:

– формування людського капіталу – відбувається накопичення обсягів людського капіталу, удосконалення структури і його активний розвиток, що дозволяє досягти оптимального результату в діяльності підприємства, зокрема, за рахунок витрат на профорієнтацію, пошук, відбір і найм персоналу, на персонал в період адаптації, а також в період навчання, підвищення кваліфікації відповідно до стратегії підприємства;

– використання людського капіталу – відбувається споживання знань, умінь, навичок, досвіду, інтелектуальних, підприємницьких, трудових, творчих здібностей працівника з подальшим формуванням, удосконаленням і розвитком людського капіталу за рахунок витрат підприємства на: персонал в період накопиченого потенціалу зростання та в період досягнення професіоналізму;

– відтворення людського капіталу – відбувається підтримка людського капіталу в незмінному обсязі, або приріст, збагачення і удосконалення його величини як в кількісному (екстенсивне відтворення – передбачає отримання і збільшення обсягу знань), так і в якісному відношенні (інтенсивне відтворення – передбачає удосконалення наявних знань, умінь, навичок, здібностей) за рахунок витрат на підтримку дієздатності працівників, культурно-побутове обслуговування, на персонал в період капіталізації знань унаслідок підвищення кваліфікації [3].

Необхідно чітко визначити витрати, які повинно розробити підприємство для оцінки людського капіталу (табл. 3).

Відповідно до Статті 165 Податкового Кодексу України «Доходи, які не включаються до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу» п. 165.1.37 визначено, що до такого доходу сума витрат роботодавця у зв'язку з підвищенням кваліфікації (перепідготовкою) платника податку згідно із законом не включається [11].

Вище зазначалося, що не приділяється увага щодо відображення інформації про людський капітал в документі про облікову політику. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства № 635, підприємства можуть самостійно на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових документів встановлювати форму документа про облікову політику та визначити його зміст.

Таблиця 3

Витрати підприємства для оцінки людського капіталу

Види витрат	Призначення
Витрати на навчання працівників підприємства	Оплата навчання працівників: повна або часткова. Оплата за підвищення кваліфікації або перепідготовку працівників. Відображення витрат за навчання та підвищення кваліфікації у складі витрат майбутніх періодів.
Витрати на утримання HR-менеджерів	Оплата праці спеціалістів з управління персоналу за: – чітке визначення основних позицій для кожної посади; – уміння оцінювати ринок професій; – вміння та ефективне оцінювання майбутніх працівників під час співбесіди; – уміння зацікавленості менеджерів на вакантні посади; – планування навчання тощо.
Витрати на профорієнтацію	Витрати на рекламу вакантної спеціальності. Витрати на пошук працівників. Витрати на проведення профорієнтаційної роботи (співпраці) з вищими навчальними закладами.
Витрати на підтримання творчих і професійних здібностей	Премії. Компенсаційні виплати. Профспілкові відрахування (якщо є на підприємстві профспілкова організація).
Соціальні витрати	Витрати на культурні заходи. Витрати на охорону праці.
Релевантні витрати	Витрати на здійснення розрахунків інвестиційних вкладень в майбутній розвиток працівників з урахуванням змін, які можуть скластися через рік-два. Витрати на аналіз ринку праці, оцінку спеціальностей і спеціальностей відповідного профілю.

Джерело: розроблено автором

В даних Методичних рекомендаціях зазначено, що розпорядчий документ про облікову політику може визначати (наведемо деякі з них):

- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та ін.;
- вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- методи обчислення резерву сумнівних боргів;
- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- перелік і склад змінних і постійних загальнопромислових витрат, бази їх розподілу;
- кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції та статті фінансової звітності;
- періодичність та об'єкти проведення інвентаризації тощо [8].

Це не повний перелік, вибраний із даного документа, але питання людського капіталу і витрат, пов'язаних з ним не наведено в Методичних рекомендаціях № 635.

Тому, що на нашу думку, необхідно в наказі про облікову політику ввести пункт «Людський капітал» (табл. 4).

Для більш детального розподілу витрат та для потреб управління потрібно приділяти увагу класифікації людського капіталу.

Петренко В. П., Мацькевич О. Ю. узагальнили класифікацію людського капіталу:

1. За рівнем управління:

- особистий (людський капітал окремих осіб);
- мікрорівень (людський капітал підприємств);
- мезорівень (людський капітал галузей, регіонів);
- макрорівень (сукупний людський капітал).

Облікова інформація людського капіталу в обліковій політиці

Визнання	Людський капітал визнається капіталом при умові достовірності оцінки внесків в розвиток, навчання або перекваліфікацію людських ресурсів, оцінки їх результативності, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з використанням набутих ними знань, навичок та їх вартість може бути достовірно визначена.
Класифікація	Поділ інвестицій у людський капітал на: – прями – інвестиції, які вкладаються безпосередньо у людину (вкладення у її освіту, підвищення кваліфікації, професійне навчання, саморозвиток); – додаткові інвестиції у людину – створення умов для формування, накопичення, оцінки та підвищення якості й ефективного використання людського капіталу кожного працівника індивідуально.
Оцінка витрат	Витрати підлягають оцінці за фактичною собівартістю або первісною вартістю і обліковуються в тому періоді в якому вони були понесені (витрати на навчання працівників підприємства, витрати на профорієнтацію, витрати на підтримання творчих і професійних здібностей, соціальні витрати. Релевантні витрати включаються до витрат майбутніх періодів і платежів.
Управлінські звіти з обліку та оцінки людського капіталу	Наведення розроблених внутрішніх управлінських звітів для аналізу людського капіталу, оцінки інвестиційних вкладень в його розвиток та аналізу витрат на вдосконалення людських ресурсів.

Джерело: розроблено автором

2. За сферою застосування:

- специфічний людський капітал;
- універсальний (загальний) людський капітал.

3. За елементами витрат:

- капітал освіти;
- капітал здоров'я;
- капітал професійної підготовки;
- інформаційний капітал;
- капітал розвитку і мотивації.

4. За ступенем приналежності:

- особистий людський капітал;
- відчужуваний людський капітал;
- колективний людський капітал.

5. За участю у виробничому процесі:

- реальний людський капітал;
- потенційний людський капітал [10].

Також, даними авторами запропонована класифікація людського капіталу підприємства:

1. За рівнем ефективного використання знань, умінь, досвіду, інтелектуальних та творчих здібностей:

- елітний людський капітал;
- неординарний людський капітал;
- ординарний людський капітал.

2. За ступенем прояву у виробничо-господарському процесі:

- активний людський капітал;
- пасивний людський капітал.

3. За рівнем впливу на виробничо-господарські процеси:

- управлінський людський капітал;
- виконавчий людський капітал.

4. За впливом на результати діяльності:

- реальний людський капітал;
- фіктивний людський капітал;
- деструктивний людський капітал [10].

Отже, відповідно до такої класифікації можна розподіляти і витрати, які відповідно будуть індивідуальними, залежно від використання вмінь, знань, навичок, інтелектуальних та творчих здібностей працівників підприємства.

Розділ. 4. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

Також, в документі про облікову політику для оцінки людського капіталу необхідно прописувати методики оцінки людського капіталу. Можна виділити такі методики:

1. Метод коефіцієнтів:

- коефіцієнт рівня розвитку цінностей як соціально-економічної системи (комунікаційні зв'язки, орієнтація в часі, адаптивність до сучасних вимог, інноваційна сприйнятливість);
- коефіцієнт рівня сприйняття розвитку та саморозвитку (кількість пройдених підвищень кваліфікації, рівень сприйняття здобутих знань);
- коефіцієнт рівня іміджу персоналу (рівень компетентності, рівень комунікабельності, рівень відповідальності);
- коефіцієнт професійної активності (врахування рівня освіти, стаж роботи, вік);
- коефіцієнт результативності набутого досвіду працівника (рівень набутого досвіду за рахунок формальної та неформальної освіти, індекс витрат на людський капітал, коефіцієнт витрат робочого часу) та ін.

2. Метод оцінки витрат людського капіталу. Враховуються як внутрішні, так і зовнішні людські ресурси, тобто оцінка витрат, пов'язаних з підвищенням кваліфікації працівників підприємства, їх навчанням тощо та оцінка зовнішніх тимчасово найманих працівників і їх інтелектуальний та інноваційний рівень.

Оцінюючи якість людського капіталу можна скласти на підприємстві внутрішній звіт, у якому необхідно зазначити кількісний склад працівників за усіма ланками, тобто починаючи з нижніх структурних підрозділів до вищих (табл. 5).

Таблиця 5

Внутрішній звіт оцінки якості людського капіталу

Показники	Загальна кількість працівників на підприємстві	Кількість осіб, які пройшли підвищення кваліфікації за кошти підприємства	Кількість осіб, які підвищили кваліфікацію за рахунок власних коштів	Відсоток застосування отриманих знань в діяльності підприємства	Результативність отриманих знань для підприємства	Визначення напрямків для подальшого розвитку
Наявність працівників на підприємстві:						
– структурний підрозділ (можна конкретизувати за видами: основне виробництво, допоміжне виробництво, обслуговуюче виробництво та ін.)						
– управлінський персонал виробничих підрозділів						
– адміністративний персонал (бухгалтерія, фінансовий відділ, економічний відділ, відділ менеджменту та ін.)						

Джерело: розроблено автором

Дані дослідження дають можливість побачити взаємозв'язок людського капіталу з економічним зростанням підприємства за рахунок постійних теоретичних і практичних навичок, знань і умінь. Мета високого економічного розвитку суб'єкта господарювання полягає в усвідомленні, що в працівників на підприємстві різний рівень знань і навичок, різні обов'язки та різний обсяг робіт. Це повинно спонукати до все більш значного збільшення вкладень інвестицій у розвиток працівників для покращення їх продуктивності.

Отже, можна зробити висновки, що людський капітал необхідно розглядати як економічну категорію, як соціальну категорію і як частину системи бухгалтерського обліку. Інформацію про людський капітал необхідно розкривати і на законодавчому рівні (в національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, методичних рекомендаціях та інших нормативних документах).

Також людський капітал повинен займати домінуюче місце в системі бухгалтерського обліку, у формах фінансової звітності та документі про облікову політику. Проведення якісного аналізу професійної активності працівників та управлінського персоналу підприємства з подальшим внутрішнім контролем дадуть можливість зменшувати ризики при здійсненні виробничої діяльності та покращенню фінансово-економічних показників.

4.3. Переваги та недоліки оренди та емфітевзису

© Дерев'янюк С. І.

*канд. екон. наук, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна
ORCID ID: 0000-0001-8576-0276*

Україна має значний земельний потенціал. Із загального земельного фонду у 60,3 млн. га майже 68% складають сільськогосподарські угіддя із високою родючістю, що надає Україні конкурентної переваги серед інших країн Європи та світу. Та для її практичної реалізації в умовах міжнародної конкуренції потрібна налагоджена система земельних відносин, яка дотепер є недостатньо розвинутою в Україні. Багато вітчизняних науковців займалися дослідженням проблем землекористування та методики обліку земельних відносин, зокрема Воляк Л. Р., Гуцаленко Л. В., Дем'яненко М. Я., Жук В. М., Кірейцев Г. Г., Малюга Н. М., Остапчук С. М., Рогозний С., Саблук П. Т., Сук Л. К., Ярмоленко В. П. та багато інших. Проте досі залишаються недостатньо дослідженими окремі питання земельних відносин.

Бувають випадки, коли земля, придатна для ведення сільського господарства чи будівництва, не може бути передана у власність потенційному господарнику. Проте, існують правові інструменти, що дозволяють законно користуватися чужою ділянкою. Серед них – оренда та емфітевзис.

Землекористування у формі емфітевзису – одна з найдавніших форм користування землею. Він був відомим ще у Древній Греції і став невід'ємною складовою частиною класичного римського права. У III ст. до н.е. древні греки емфітевзисом називали спадкову земельну оренду для розведення садів та виноградників. Згодом цей інститут поширився в стародавній Рим, де за допомогою емфітевзису оформляли довготривалі відносини володіння та користування чужою землею, які мали на меті перетворити необроблювані великі земельні наділи в продуктивні сільськогосподарські угіддя. Емфітевзис вважався вічним правом, бо не обмежувався ніякими строками. І саме це відрізняло його від оренди, яка була строковим правом.

З розвитком капіталістичних відносин у сфері землекористування, особливо у XX ст., від емфітевзису почали відмовлятися. У сучасному суспільстві основними видами прав на землю стали право власності та оренди.

Для земельного законодавства України такий вид права на землю, як емфітевзис, впродовж XX ст. не використовувався. І лише при підготовці проекту Цивільного кодексу України (ЦКУ) (1996 – 2002 рр.) фахівці у галузі цивільного права про нього згадали. Необхідність появи емфітевзису вони пояснювали необхідністю надання власникам та користувачам землі якомога більшого різноманіття прав на землю. Натомість фахівці галузі земельного права не вбачали таку необхідність, вважаючи, що всі питання тимчасового використання чужих земельних ділянок можна врегулювати договорами оренди землі. Тому в прийнятому 25.10.2001 р. Земельному кодексі України (ЗКУ) такого права на землю, як емфітевзис, передбачено не було. І лише у 2007 р. до ЗКУ [2] були внесені зміни як приведення чинного законодавства у відповідність до введеного в дію 01.01.2004 р. ЦКУ [3]. Проте і тепер значного поширення не спостерігалось. Спеціальне законодавство, яке б регулювало правові відносини, що виникають за договором емфітевзису, в Україні, наразі, відсутнє. Емфітевзис – це право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб.

Договір емфітевзису є альтернативою договору оренди землі (паю) сільськогосподарського призначення. В Україні спостерігається позитивна динаміка користування договорами емфітевзису, хоча він і займає незначну частку у транзакціях із землями сільськогосподарського призначення. Як в країнах Західної Європи, так і в Україні, значні площі сільськогосподарських земель знаходяться саме в оренді.

У вітчизняному законодавстві загальні положення про емфітевзис містяться у ЦКУ (глава 33) [3] та ЗКУ (глава 161) [2]. Його зміст залишається незмінним – власник передає землекористувачу право володіння та користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення, залишаючи при цьому за собою право розпоряджатися нею. Землекористувач на земельній ділянці, отриманій на умовах емфітевзису, веде господарство на власний розсуд, вирощує сільськогосподарську продукцію з дотриманням вимог законодавства, умов договору про застосування лише тих способів виробництва, які не погіршують стан земельної ділянки та екологічний стан довкілля. Вся вирощена сільськогосподарська продукція є власністю землекористувача, якою він розпоряджається на власний розсуд. Власник земельної ділянки зацікавлений в отриманні плати за користування земельною ділянкою, забезпеченні її фактичного обробітку та поліпшенні корисних властивостей землі.

Підставою для виникнення емфітевзису є договір між власником земельної ділянки і особою, яка виявила бажання користуватися цією ділянкою для сільськогосподарських потреб (ч. 1 ст. 407 ЦКУ та ч. 1 ст. 1021 ЗКУ).

Емфітевтом (землекористувачем) не може бути іноземець або особа без громадянства. Ч. 2 ст. 35 ЗКУ передбачено, що такі особи мають право набувати у користування земельні ділянки для ведення індивідуального або колективного садівництва на умовах оренди [2]. Подібне обмеження стосується і юридичних осіб. То ж у разі, коли буде укладено договір емфітевзису на їх користь, то він може бути визнаний недійсним у судовому порядку за позовом зацікавленої особи як такий, що укладений всупереч діючому законодавству.

Глава 21 ЗКУ визначає випадки та порядок продажу прав (емфітевзису) на земельні ділянки державної та комунальної власності на конкурентних засадах у формі аукціону [2].

На відміну від договору оренди, ЦКУ [3] не передбачено можливість пролонгації договору емфітевзису і не встановлено обов'язку власника земельної ділянки на вимогу землекористувача продовжувати дію такого договору. Тож в договорі емфітевзису сторони можуть передбачити таке право, зазначивши, що після закінчення дії договору землекористувач має переважне право поновити його на новий строк. Для цього він повинен, наприклад, не пізніше як за 30 календарних днів до закінчення дії договору письмово повідомити власника про намір продовжити його дію.

Підставою емфітевзису є договір в письмовій формі між власником земельної ділянки та особою, що виявила бажання користуватися цією земельною ділянкою. Типового договору емфітевзису в Україні наразі не затверджено. При укладенні цього договору сторони мають керуватися главою 33 ЦКУ та главою 161 ЗКУ.

Отже, сторони багато умов можуть визначити на свій розсуд. У договорі обов'язково зазначається розмір плати, її форма, умови, порядок та строки виплати. Зауважимо, що за домовленістю сторін договір може нотаріально посвідчуватися (ст. 209 ЦКУ). Право користування чужою земельною ділянкою підлягає обов'язковій державній реєстрації. Оплата може здійснюватися як періодично, так і разовим платежем або іншим способом, який погоджений сторонами. За договором оренди орендна плата встановлюється в розмірі не менше 3% та не більше 12% від нормативної грошової оцінки земельної ділянки, тоді як рішення про умови оплати в договорі емфітевзису приймається безпосередньо сторонами договору. На відміну від договору оренди землі, розмір плати за договором емфітевзису не залежить від нормативної грошової оцінки землі. Законодавством не встановлено межі розміру оплати за договором емфітевзису.

ЦКУ передбачено (ст. 208), що у письмовій формі належить вчиняти, зокрема:

- правочини між юридичними особами;
- правочини між фізичною та юридичною особою, крім правочинів, які повністю виконуються сторонами у момент їх вчинення;

– правочини фізичних осіб між собою на суму, що перевищує 340 грн., крім правочинів, які повністю виконуються сторонами у момент їх вчинення.

Отже, договір емфітевзису повністю не виконується сторонами у момент вчинення, а тому потрібно його заключати у письмовій формі. Законодавством не встановлено ні терміну оплати, ні мінімального чи максимального рівня, а отже, в договорі можна прописати одержання оплати права користування одним платежем. Це дасть можливість власнику ділянки отримати гарну суму.

За строковістю розрізняють два види договорів емфітевзису: строкові та безстрокові. Максимальний строк договору визначений лише для земель державної або комунальної власності та складає 50 років. Не встановлено і мінімального строку договору емфітевзису (у випадку оренди землі сільськогосподарського призначення мінімальний строк оренди становить 7 років). Безстрокове укладення можливе лише для приватних ділянок.

У разі, коли договір про надання права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб на умовах емфітевзису сторони уклали на невизначений строк, то кожна із сторін має право відмовитись від договору, попередивши про це другу сторону не менш як за один рік. З огляду на це емфітевтові (користувачеві) на відміну від власника земельної ділянки, не вигідно укладати безстроковий договір про становлення емфітевзису.

Всі договори емфітевзису, укладені після 01.01.2019 р., мають містити чіткий строк дії договору для земель усіх форм власності (не більше 50 років). До цієї дати такий строк передбачався лише для договорів, об'єктом якого були земельні ділянки державної або комунальної власності. Для земельних ділянок приватної власності до набрання чинності Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вирішення питання колективної власності на землю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні» від 10.07.2018 р. № 2498-VIII [5] земельні ділянки можна було передавати у користування за договором емфітевзису на будь-який строк (хоч на 100 років) або взагалі строк дії договору не вказувався. В останньому випадку договір емфітевзису вважався таким, що укладений на невизначений строк. При цьому кожна із сторін мала можливість відмовитись від договору емфітевзису, попередньо попередивши про це другу сторону не менш як за 1 рік (ст. 408 ЦКУ).

Вважаємо, що положення щодо максимального строку дії емфітевзису для приватних земельних ділянок не можуть бути поширені на договори, які були укладені та набули чинності до 01.01.2019 р. Такий висновок можна зробити, враховуючи вимоги ст. 58 Конституції України [1] та ст. 5 ЦКУ [3] про принцип незворотності дії Законів у часі (крім випадків, коли вони пом'якшують або скасовують відповідальність особи).

Право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб може бути припинене у разі:

- поєднання в одній особі власника земельної ділянки та землекористувача;
- спливу строку, на який було видано право користування;
- викупу земельної ділянки у зв'язку із суспільною необхідністю;
- рішення суду в інших випадках, встановлених законом (глава 33 ЦКУ) [3].

Сторонами цього договору є власник земельної ділянки та землекористувач (особа, яка виявила бажання користуватися цією земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб). Стороною відносин емфітевзису не може бути особа, якій земельна ділянка надана на умовах постійного користування чи на умовах оренди.

Суб'єктами емфітевзису є власник земельної ділянки та особа, яка виявила бажання користуватися останньою для сільськогосподарських потреб.

Об'єктом емфітевтичного права є користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення, що перебуває у приватній, комунальній або державній власності.

Таке користування має обмежений характер – власник передає право володіння та право цільового користування земельною ділянкою, зберігаючи за собою право розпорядження нею. У сторін є можливість звузити межі цільового використання земельної ділянки (наприклад, зазначити, що вона має використовуватись під рілля).

До земель сільськогосподарського призначення належать сільськогосподарські угіддя – рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища, перелоги та несільськогосподарські угіддя – господарські шляхи і прогони, ползахисні лісові смуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель інших категорій, землі під господарськими будівлями і дворами, землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, землі тимчасової консервації тощо) (ст. 22 ЗКУ) [2]. Зауважимо, що для землекористувачів поширенішою є класифікація сільськогосподарських земель за видами цільового призначення, які наведені у наказі Держкомзему від 23.07.2010 р. № 548 [8], який введено в дію з 16.02.2011 р. Так, для позначення призначення сільськогосподарських земель призначені коди 01.01 – 01.14. Найпоширенішими з них є наступні: «для ведення товарного сільськогосподарського виробництва», «для ведення фермерського господарства», «для індивідуального садівництва», «для сінокосіння і випасання худоби».

Право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб може відчужуватися і передаватися у порядку спадкування.

В табл. 1 представимо основні відмінності оренди та емфітевзису.

Таблиця 1

Порівняння оренди та емфітевзису

Оренда	Емфітевзис
Поняття	
Засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності	Відчужуване речове право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб
Підстава виникнення	
Договір оренди земельної ділянки. Може укладатися на підставі цивільно-правового договору або в порядку спадкування (ст. 16 Закону України «Про оренду землі» від 06.10.1998 р. № 161-XIV	Договір про надання права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (договір про емфітевзис)
Форма договору	
Типова форма затверджена постановою КМУ від 03.03.2004 р. № 220. Письмова без обов'язкового нотаріального посвідчення	Типової форми договору не має. Письмова без обов'язкового нотаріального посвідчення
Державна реєстрація договору	
Обов'язкова	Не обов'язкова
Об'єкт договору	
Земельна ділянка будь-якої форми власності та категорії земель	Земельна ділянка сільськогосподарського призначення будь-якої форми власності
Сторони договору	
Орендодавець – фізична чи юридична особа резидент чи нерезидент, якій належить право власності на земельну ділянку або уповноважена ним особа. Орендар – громадянин чи юридична особа України, іноземець чи особа без громадянства, іноземна юридична особа, міжнародне об'єднання чи організація, а також іноземна держава (ч. 2 ст. 93 ГКУ)	Землекористувач – фізична чи юридична особа, що є резидентом або нерезидентом, яка виявила бажання користуватися земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб. Власник земельної ділянки – фізична чи юридична особа резидент, якій належить право власності на земельну ділянку сільськогосподарського призначення
Оплата за договором	
Оплатний	Безоплатний
Істотні умови договору	
Визначені ст. 15 Закону України «Про оренду землі»: – об'єкт оренди (кадастровий номер, місце розташування, розмір земельної ділянки); – строк дії договору; – орендна плата (розмір, індексація, спосіб та умови розрахунку, строки, потрідок внесення і перегляду та відповідальність за несплату)	Законодавчо не встановлені. У відповідності до глави 33 ЦКУ та ст. 102-1 ЗКУ ними можна вважати: – об'єкт емфітевзису (кадастровий номер, місце розташування, розмір земельної ділянки); – цільове призначення земельної ділянки; – плата за користування земельною ділянкою з визначенням розміру, умов, порядку та строків виплати; – строк дії договору

Джерело: розроблено автором

Отже, користувач землі може використовувати землю як актив (взяти кредит, продати право користування тощо).

Договір емфітевзису не втрачає своєї сили навіть при зміні власника земельної ділянки (права та обов'язки переходять до нового власника). У разі смерті власника та відсутності спадкоємців, ділянка переходить у власність територіальної громади. За умови, що договір емфітевзису було затверджено на термін понад 50 років, то цей пункт потрібно змінити у відповідності до правил емфітевзису для землі, яка перебуває у комунальній власності.

В договорі можна зазначити умову, за якою власник ділянки може отримати відсоток від вартості продажу права на її використання. У разі дарування чи іншого відчуження прав на використання, землекористувач не зобов'язаний звертатися до власника, як і виплачувати йому відсоток.

Власник земельної ділянки повинен вносити в бюджет плату за землю. Хоча в договорі можна зазначити про те, що це буде робити користувач. Зібраний урожай із земельної ділянки повністю належить землекористувачеві.

Треба пам'ятати, що право емфітевзису є речовим правом. Це означає, що для його виникнення потрібно укласти договір і обов'язково зареєструвати це право у Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно. Лише з моменту такої реєстрації власник земельної ділянки вважатиметься таким, що передав право емфітевзису, а емфітевт – його набув.

Для проведення державної реєстрації емфітевзису необхідно подати відповідний підтверджуючий документ (в даному випадку – договір). При нотаріальному посвідченні договору емфітевзису нотаріус повинен перевірити дієздатність фізичної особи, засвідчити справжність її підпису, отримання згоди іншого із подружжя на передачу земельної ділянки в користування та укладення договору емфітевзису, наявність (відсутність) заборон на укладення договору, податкової застави, а також обмежень (обтяжень), які встановлені щодо земельної ділянки, що суттєво збільшить гарантію стабільності та законності договору.

Моментом виникнення у емфітевта права користування земельною ділянкою є державна реєстрація такого права. Для того, щоб провести державну реєстрацію емфітевзису, державному реєстратору потрібно подати укладений договір емфітевзису (ст. 27 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 01.07.2004 р. № 1952-IV) [6]. Сам договір емфітевзису не підлягає державній реєстрації, а отже він вступає в силу з моменту одержання особою, яка направила пропозицію укласти договір, відповіді про те, що дана пропозиція прийнята.

Найпоширенішим випадком вступу в дію договору є день його підписання сторонами. В той же час це може бути день нотаріального посвідчення (за умови такого посвідчення) (ст. 640 ЦКУ). Таким чином, момент укладення договору емфітевзису та виникнення у емфітевта речового права користування земельною ділянкою є нетотожними і не збігаються в часі. Мінімальним розрив у часі між настанням цих двох юридичних фактів буде тоді, коли договір емфітевзису посвідчується нотаріально, адже в цьому випадку нотаріус, який проводить і державну реєстрацію права користування земельною ділянкою.

Таким чином, день укладення договору емфітевзису та день виникнення у емфітевта права користування земельною ділянкою збігатимуться. В іншому випадку (без нотаріального посвідчення) у відповідності до ст. 19 Закону № 1952 державну реєстрацію речового права на нерухоме майно проводить будь-який державний реєстратор в межах АРК, міст Києва та Севастополя за місцем розташування земельної ділянки в строк 5 робочих днів з дня реєстрації відповідної заяви.

Подавати заяву про державну реєстрацію емфітевзису може як власник земельної ділянки, так і емфітевт, але на практиці це робить саме останній з огляду на більшу зацікавленість у такій реєстрації. Державний реєстратор формує витяг в електронній та паперовій (за бажанням заявника) формі. Витяг з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, який підтверджує виникнення у емфітевта права користування земельною ділянкою на підставі договору емфітевзису (у паперовій формі надається з проставленням підпису та печатки державного реєстратора чи адміністратора центру надання адміністративних послуг (якщо для отримання витягу особа звернулася до центру надання адміністративних послуг)).

Підписавши договір про право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб на умовах емфітевзису, емфітевт, як і орендар, може використовувати земельну ділянку для сільськогосподарських потреб (наприклад, ведення фермерського господарства). Та на відміну від орендаря, він набуває ще одне право – право відчуження емфітевзису іншій особі шляхом укладення з нею договору купівлі-продажу, міни, дарування тощо. При цьому власник земельної ділянки має переважне право на викуп права емфітевзису (фактично означає його припинення). У разі, коли власник земельної ділянки не буде викупувати емфітевзис, то він не зможе запобігти його продажу іншій особі. В той же час, коли емфітевт продаватиме своє право на користування земельною ділянкою на умовах емфітевзису іншій особі, то власник земельної ділянки буде мати право на отримання певного відсотку від ціни продажу, розмір якого має бути зазначений в договорі.

То що ж вигідніше – договір емфітевзису чи договір оренди землі? У разі, коли селянин продасть емфітевзис сільськогосподарському підприємству на строк від 30 років, то власник земельної ділянки може отримати більш-менш пристойну суму. В той же час треба пам'ятати про деякі негативні наслідки матеріального характеру. При передачі земельних ділянок в оренду щороку власник земельної ділянки отримує платежі, тоді як при продажу емфітевзису власник земельної ділянки отримує суму грошей разово. Звичайно, власник земельної ділянки і емфітевт можуть домовитися про сплату сум щорічно, але тоді власник не отримає відразу пристойної суми грошей, що є беззаперечною перевагою емфітевзису перед орендою.

Варто також мати на увазі, що право власності коштує дорожче, ніж право користування землею.

Всі власники земельних ділянок є платниками земельного податку. Оскільки Податковий кодекс України (ПКУ) забороняє передачу обов'язку платника податку іншій особі, то при продажу емфітевзису іншій особі власник земельної ділянки і надалі буде зобов'язаний сплачувати земельний податок за неї. Сплата грошового зобов'язання платника податків дозволяється лише особам, які є гарантами виконання податкового обов'язку – представниками та податковими агентами. Емфітевт не є ні представником, ні податковим агентом власника земельної ділянки.

Отже, передавши свою земельну ділянку іншій особі на умовах емфітевзису і отримавши за це гроші, власник земельної ділянки або його нащадки повинні сплачувати земельний податок доти, доки не викуплять право емфітевзису на свою ділянку в емфітевта.

До переваг емфітевзису перед орендою тривалий час відносили те, що земельні ділянки приватної власності можна було передати у користування на будь-який строк (хоч і 100 років) або взагалі строк договору не вказувався. Максимальний строк дії договору емфітевзису для земельних ділянок державної та комунальної власності становить 50 років. Однак, з 01.01.2019 р. обмеження строком 50 років законодавчо поширено і на договори емфітевзису, укладені щодо земельних ділянок приватної власності (дата набрання чинності Закону № 2498).

Податковий кодекс України (ПКУ) звільняє від сплати земельного податку на період дії єдиного податку четвертої групи власників земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачів за умови передачі земельних ділянок та земельних часток (паїв) в оренду платнику єдиного податку четвертої групи (п. 281.3 ПКУ) [4]. У вказаній нормі не згадується про передачу земельних ділянок на умовах емфітевзису. На думку ДФСУ, передача земельної ділянки (паю) за договором емфітевзису платнику єдиного податку четвертої групи, фізична особа – власник такої ділянки (паю) не має пільги, що передбачена вищезгаданим пунктом ПКУ (див. ІПК від 10.12.2018 р. № 5173/ІПК/21-22-12-04-11). Платниками земельного податку є власники земельних ділянок та постійні землекористувачі, а платниками орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності – орендарі таких земельних ділянок (пп. 14.1.72, пп. 14.1.147, п. 269.1, п. 288.2 ст. 288 ПКУ).

Оскільки емфітевти не є ні власниками, ні постійними землекористувачами, ні орендарями земельних ділянок, то у них відсутній обов'язок сплачувати до бюджету плату за землю, яка передбачена розділом XII ПКУ. Це правило стосується і договору емфітевзису, коли об'єктом виступає земельна ділянка державної чи комунальної власності (див. ЗІР, категорія 112.01).

Емфітевт за договором емфітевзису сплачує лише плату за користування земельною ділянкою, яка не є платою за землю в розумінні розділу XII ПКУ. Плата за договором емфітевзису сплачується власнику земельної ділянки, тоді як обов'язок нараховувати та сплачувати в бюджет плату за землю покладається на аласника такої земельної ділянки. Таким чином, укладаючи договір емфітевзису сторонам потрібно врахувати податкові нюанси при визначенні його ціни.

Отже, оренда землі і надалі займає лідируючі позиції у сфері користування чужою землею сільськогосподарського призначення. Недостатність законодавчих норм щодо емфітевзису сторони можуть усунути, зазначивши відносини користування землею в договорі емфітевзису, маючи більшу свободу такого врегулювання.

4.4. Звітність в системі управління підприємством

© Довжик О. О.

*канд. екон. наук, доц., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна
ORCID: 0000-0001-6547-1418*

Успішне функціонування підприємств в сучасних умовах потребує підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності на підставі удосконалення управління виробництвом, створення конкурентоздатної продукції та залучення інвестицій. Для цього необхідно створити таку інформаційну систему, яка здатна задовольнити запити всіх зацікавлених користувачів для обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Інструментом інформування користувачів виступає фінансова звітність. Суть, призначення та роль фінансової звітності в сучасних умовах змінюють процеси глобалізації та інтеграції, поява транснаціональних компаній, розвиток міжнародного фондового ринку, інші сучасні соціально-економічні перетворення світового господарства.

Сьогодні фінансова звітність є настільки суспільно значущою, що без неї не може ефективно функціонувати економіка інформаційного суспільства. Нормативно-правове регулювання щодо методики складання та подання фінансової звітності вже давно закладене.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» закріпив правові основи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності підприємствами України. Даний Закон визначає що метою складання фінансової звітності є забезпечення користувачів повною, правдивою, неупередженою інформацією про фінансові результати діяльності й фінансовий стан підприємства. Фінансова звітність має задовольнити інтереси користувачів – юридичних і фізичних осіб, яким потрібна інформація про діяльність підприємства для прийняття управлінських рішень. Зазначений Закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність згідно із законодавством [12].

Фінансова звітність повинна повністю висвітлювати всі напрями діяльності підприємства й разом з тим містити тільки доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає можливість своєчасно оцінити минулі, теперішні й майбутні події, підтвердити та скоригувати їх оцінки, зроблені в минулому. Для того щоб звітність була дієвим засобом управління і контролю, вона повинна ґрунтуватися на принципах обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, превалювання суті над формою, історичної собівартості, єдиного грошового вимірника, періодичності.

Аналізуючи положення міжнародних стандартів фінансової звітності й наукові думки вчених, пропонується доповнення принципів формування фінансової звітності принципами значимості та принципами вартісної оцінки. Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх

конкретних інформаційних потреб. Відповідно, підприємство повинно висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису: принципів оцінки статей звітності; методів обліку щодо окремих статей звітності. Інформація, що підлягає розкриттю, наводиться безпосередньо у фінансових звітах або у примітках до них. Фінансова звітність підприємства використовується самими власниками, для аналізу та контролю за виконанням договірних зобов'язань, аналізу господарської діяльності, складання планів на майбутнє. Однією з важливих проблем, що виникають під час аналізу бухгалтерської фінансової звітності та у процесі обґрунтування економічних рішень, є отримання показників, придатних для порівняння. У нестабільних умовах функціонування підприємства, що передбачає вибір методологічних основ фінансового обліку, ця проблема загострюється. Упровадження у практику бухгалтерського обліку України можливості вибору принципів, методів і прийомів ведення бухгалтерського обліку під час формування показників бухгалтерської фінансової звітності дозволяє забезпечити відповідність звітних даних умовам, задачам та функціональній структурі кожного окремого суб'єкта господарювання, що сприяє найбільш повному використанню показників бухгалтерської фінансової звітності при обґрунтуванні рішень. Крім того, фінансова звітність не забезпечує користувачів інформацією про інтелектуальний капітал, вплив вартості якого на ринкову вартість підприємства є суттєвим [3].

Фінансова звітність на думку Тарасової Г. О є основним інструментом для фундаментального аналізу підприємства в сучасних динамічних ринкових умовах, оскільки саме вона дозволяє виміряти ефективність діяльності підприємства та його управління. Також фінансові звіти організації є важливим інструментом комунікації, адже вони можуть розповісти нам про місію, пріоритети та стратегію надання послуг підприємства. Фінансова звітність виступає процесом передачі інформації про фінансовий суб'єкт. Всебічне і ретельне вивчення звітності розкриває причини досягнутих успіхів, а також недоліків у роботі підприємства, допомагає намітити шляхи вдосконалення його діяльності. Такий аналіз звітності потрібен власникам або акціонерам, а також самій адміністрації підприємства для прийняття відповідних управлінських рішень [8].

Україна обрала шлях щодо розробки національних стандартів на основі МСФЗ. Основними перевагами МСФЗ є наступне:

а) МСФЗ узагальнюють у собі світову практику складання фінансової звітності та характеризуються чіткою економічною логікою;

б) інформація МСФЗ дає змогу користувачам аналізувати наслідки прийняття рішень, здійснювати прогнозування майбутнього розвитку і є основою прийняття стратегічних рішень;

в) показники фінансової звітності підприємств за міжнародними стандартами характеризуються співставністю;

г) фінансова звітність підприємств за МСФЗ містить не лише кількісні показники господарської діяльності підприємства, а й характеристики здійснюваних процесів, які відображають як масштаби, так і якість такої господарської діяльності;

д) фінансова звітність, складена відповідно до вимог МСФЗ, є доступною для широкого кола споживачів.

Таким чином, МСФЗ виступають ефективним інструментом підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для доходів і витрат, оцінює активи і зобов'язання, надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати наявні фінансові ризики у суб'єктів звітування, а також порівнювати результати їхньої діяльності з метою забезпечення адекватного оцінювання їхнього потенціалу та прийняття відповідних управлінських рішень. Адаптація звітності вітчизняних підприємств до МСФЗ дасть змогу забезпечити прозорість і зрозумілість інформації, підвищити зростання довіри до показників фінансової звітності, зменшити ризики для інвесторів і кредиторів, поглибити міжнародну кооперацію в галузі бухгалтерського обліку, зменшити витрати на розроблення власних стандартів. Допоки мета гармонізації з МСФЗ не досягнута, вітчизняній фінансовій звітності притаманні такі недоліки:

- недостатньо об'єктивне представлення інформації (причиною здебільшого є суб'єктивізм осіб, що складають фінансову звітність);
- уніфікований обов'язковий формат подання фінансової звітності (регламентується державою і практично мінімізує можливість здійснення агрегування показників фінансової звітності та їх згортання);
- зміст фінансової звітності відповідно до вимог вітчизняного законодавства в більшості випадків не надає повного обсягу ґрунтовної інформації за ключовими фінансовими та нефінансовими показниками діяльності підприємств;
- монетарне (грошове) відображення активів підприємства (призводить до такого негативного наслідку, що інформація за межами грошового віддзеркалення залишається поза увагою фінансової звітності);
- непередбачуваність, неузгодженість, суперечливість правового регулювання фінансової звітності в Україні (зумовлює складність розуміння та порядку застосування нормативних приписів під час складання фінансової звітності);
- основний орієнтир вітчизняної фінансової звітності спрямовано на надання інформації для контрольних, податкових і статистичних органів (тоді як згідно з МСФЗ звітність орієнтована, направлена на допомогу аналітику, а її користувачами постають інвестори, кредитори, менеджери);
- недоступність фінансової звітності неінституційним користувачам облікової інформації (фізичним особам), складність розуміння фінансових показників (неможливість сприйняття їх особами, які не мають спеціальних знань з економіки, обліку та аналізу) [10].

Фінансова звітність є основним джерелом інформації для зовнішніх користувачів для отримання інформації, а також важливим джерелом інформації для управлінського менеджменту для прийняття стратегічних управлінських рішень. В основу методологічного принципу складання звітності в Україні покладено Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Дія вищезазначеного закону поширюється на всіх бізнес суб'єктів, котрі зобов'язуються вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність, оскільки даний закон відображає всі аспекти ведення обліку на підприємствах.

Іншим нормативним актом є Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку, згідно з якими фінансовою звітністю вважається бухгалтерський звіт, який містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, а також рух грошових коштів на господарюючому суб'єкті за звітний період.

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» бухгалтерською звітністю є узагальнена документація про облік на підприємстві, з метою задовольнити потреби користувачів інформацією про фінансові показники бізнес-суб'єкта. Незважаючи на те, що в законодавчих актах термін фінансова та бухгалтерська звітність не ототожнюється, вважається, що фінансова звітність є складовою бухгалтерської [4].

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є ефективним інструментом для підвищення чіткості та прозорості інформації, забезпечуючи відповідну основу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, що дозволяє надійно розуміти та запобігати існуючим ризикам бізнесу.

При визначенні фінансових результатів діяльності підприємства важливо, щоб розгорнута та достовірна інформація про доходи та витрати обліковувалася за П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати». Даний стандарт встановлює принципи бухгалтерського обліку щодо інформації про доходи та витрати, а також принципи розкриття фінансових звітів. Зокрема, П(С)БО встановлює умови визнання, оцінки та класифікації доходів і витрат. Оскільки вищезазначена інформація дає змогу користувачам звітності порівнювати, оцінювати та прогнозувати доходи та витрати господарюючого суб'єкта, вивчати її прибутковість, платоспроможність, аналізувати динаміку фінансових результатів і визначати причини можливих розбіжностей.

Ходзицька В. В. в своєму дослідженні підкреслює, що в даний час існує тенденція переорієнтації інформаційної підтримки для задоволення в першу чергу потреб внутрішнього користувача, у якого ще недостатньо досвіду і який, як правило, ігнорує глобальні процеси

ринкових відносин. Тому спеціально сформована управлінська звітність стає важливою складовою інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень. Однак, варто зауважити, що повноцінна управлінська звітність, як така, найбільш актуальна для великих підприємств, холдингів, корпорацій, оскільки їхні інформаційні потоки щоденно змінюються у великих масштабах. Що стосується середніх та малих підприємств, то ведення управлінського обліку та складання звітності здійснюється на розсуд керівництва підприємства. Управлінська звітність є інформативною основою ефективного функціонування будь-якого підприємства. У ринкових умовах поряд з іншими джерелами інформації, вона слугує у якості додаткового джерела для прийняття ефективних рішень. І лише управлінська звітність є основою необхідної інформації, інструментом прийняття правильних і обґрунтованих рішень на будь-якому рівні управління. Процес формування управлінської звітності стає особливо значущим для виробничої галузі, яка складає основний сегмент сучасної економіки. Розвиток ринкової економіки перетворює сучасне виробниче підприємство на все більш складні інформаційні системи, які характеризуються специфікою індивідуальних інформаційних потоків. Забезпечення керованості такими системами вимагає постійно нових вдосконалених форм управлінської звітності, які повинні мати методологічну і організаційну аргументацію та 218 відповідають сучасним вимогам комплексного визначення управлінських завдань. Однак, система управлінського обліку, заснована на фінансовій інформації вітчизняного бухгалтерського обліку, далеко не завжди задовольняє потреби управління сучасного рівня. Все частіше великі компанії віддають перевагу фінансовій інформації, сформованій відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) [9].

На думку Поліщук О. метою управлінської звітності являється забезпечення менеджерів на всіх рівнях управління достовірною, оперативною та корисною інформацією для поточного і стратегічного управління діяльністю підприємства. Види та структура управлінської звітності залежатимуть від рівня управління. Єдиних форм звітів, які б задовольняли потреби всіх установ і організацій, не існує; оптимально вони поділяються на ті, що стосуються фінансового стану та результатів діяльності, ключових показників роботи, виконання різноманітних бюджетів. Кожне підприємство, будучи зацікавленим у власній фінансовій стабільності, повинне формувати управлінські звіти, що відображатимуть основні показники його ліквідності, платоспроможності, рентабельності, ймовірності банкрутства. Для цього пропонуємо використовувати представлені в дослідженні форми звітів, доповнювати їх залежно від особливостей діяльності суб'єкта [5].

Як зазначає Карпенко О. В., залежно від управлінської ланки, якій подається інформація, можна виділити такі основні 3 групи інформації:

1. Стратегічна інформація. Як правило, таку інформацію використовує вище керівництво. Дана група інформації охоплює широкий спектр проблем, вона характеризується зовнішньою спрямованістю, високим рівнем узагальнення та значним часовим діапазоном.

2. Тактична інформація. Така інформація призначена для керівників середньої ланки. Ця група інформації охоплює вузький, ніж на стратегічному рівні, спектр проблем і має як зовнішню, так і внутрішню спрямованість. Вона характеризується низьким рівнем узагальнення і достатньо високим рівнем точності.

3. Оперативна інформація. Таку інформацію використовують керівники нижчого рівня управління. Така інформація охоплює дуже вузький спектр проблем, має внутрішню спрямованість, низький рівень узагальнення, дуже високий рівень точності. Слід зазначити, що важливою характеристикою інформації на підприємстві є конфіденційність, бо саме вона формується і може охоплювати як стратегічну, тактичну так і оперативну групи. В свою чергу, конфіденційність інформації полягає в тому що, для ефективного управління підприємством, покращенням його фінансових результатів, а також у зв'язку із зростанням конкуренції і навіть виникнення умов «виживання» підприємства, застосування будь-яких засобів, методів і прийняття рішень, які є прийнятними, якщо вони звичайно не порушують норм законів [2].

Садовські І. Б. зазначає, що якість управлінської звітності визначається відповідно до потреб та вимог користувачів на основі низки критеріїв, кожен з яких виділяє окремий її аспект. У зв'язку з тим, що інформацію управлінської звітності не завжди можна характеризувати як абсолютно точну, виникає проблема з її тлумаченням та правильним використанням, тому використовується низка якісних характеристик управлінської звітності, які є критеріями для її оцінки. При формуванні управлінських та фінансових звітів існують певні відмінності щодо встановлення критеріїв оцінки якості. Це пов'язано з різними запитамі користувачів, цінністю рішень та можливими ризиками внаслідок спотворення чи необґрунтованого вибору методики обчислення звітних показників. В умовах ринкової економіки баланс між економічними вигодами і витратами стає одним із найбільш дієвих обмежень якісних характеристик управлінської звітності. Якісні характеристики є атрибутами, що роблять подану в управлінській звітності інформацію корисною для користувачів. Відтак, практична цінність управлінської звітності як обліково-аналітичної інформації реалізується через критерій корисності, придатності інформації для прийняття ефективних рішень. Управлінська звітність повинна припускати можливість проведення подальшого аналізу з мінімальними витратами часу, що є ознакою аналітичності, робити висновки і приймати на їх основі економічно обґрунтовані управлінські рішення [6].

Цегельник Н. І., відмічає, що формування і підготовка внутрішньої (управлінської) звітності – окреме завдання, і ним потрібно займатися спеціально. Як відомо, основою управлінської звітності слугує фінансова звітність підприємства, складена саме за даними бухгалтерського обліку. Управлінська звітність (внутрішньогосподарська звітність) призначена, як правило, для внутрішніх стейкхолдерів (але може бути цікава й потенційним інвесторам). Останніми роками провідні вчені розглядають управлінську звітність як інструмент управління діяльністю підприємства, що застосовується для прискорення отримання прибутку. Варто погодитись з напрацюваннями провідних науковців, які заслуговують на увагу [11].

Зокрема, Слободняк І. А. у своїй дисертаційній роботі пропонує методику формування бухгалтерської управлінської звітності, яка включає: цільовий розділ; розділ регулювання; організаційний розділ; операційний розділ; контрольний розділ [7].

Перш ніж аналізувати фінансову звітність компанії, необхідно точно визначити початкову мету аналізу. Рівень деталізації та глибина дослідження в різних сферах аналізу залежить від цілей: аналіз майна та джерел їх утворення; аналіз балансу та структури витрат та оборотного капіталу; аналіз ліквідності та фінансової стійкості; аналіз прибутковості, а також аналіз ефективності діяльності.

Основною метою фінансового аналізу є отримання кількох ключових параметрів для об'єктивного та точного розуміння фінансового стану та результатів його діяльності. У той же час фінансових менеджерів може цікавити поточна фінансова ситуація бізнесу та очікувані можливості в майбутній перспективі. Цілі аналізу досягаються шляхом вирішення визначеного набору взаємозалежних задач аналізу. Щоб приймати рішення щодо виробництва, фінансів та інвестицій, керівництву необхідно підтримувати постійну ділову обізнаність щодо відповідних питань, що є результатом відбору, аналізу, оцінки та концентрації вихідної інформації. Аналітичне читання вихідних даних необхідне в залежності від цілей аналізу та управління.

Але альтернативні цілі фінансового аналізу диктують не лише часові обмеження. Вони також залежать від цілей суб'єкта фінансового аналізу, конкретного користувача фінансової інформації.

Для вирішення конкретного завдання фінансового аналізу використовується ряд спеціальних методів, що дають можливість кількісно оцінити окремі аспекти фінансової діяльності підприємства. У фінансовому аналізі використовуються різноманітні методи, включаючи загальнонаукові та загальноекономічні, а також спеціальні методи фінансового аналізу. Виділяють шість основних методів фінансового аналізу. Горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

Вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому.

Розділ. 4. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

Трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренда формуються можливі значення показників у майбутньому, а, отже, ведеться перспективний, прогнозний аналіз.

Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок співвідношення даних звітності, визначення взаємозв'язків показників.

Порівняльний (просторовий) аналіз – включає як внутрішньогосподарський аналіз, тобто порівняння зведених показників звітності за окремими показниками фірми, так і міжгосподарський аналіз і порівняння показників даної фірми з показниками конкурентів, з середньогалузевими і середніми загальноекономічними даними.

Факторний аналіз – це аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження. Причому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), тобто роздроблення результативного показника на складові частини, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи поєднують у загальний результативний показник.

Фінансовий аналіз є частиною загального аналізу господарської діяльності, яка включає дві взаємозалежні частини: фінансовий аналіз та виробничо-управлінський аналіз. Фінансовий аналіз, що базується виключно на даних фінансової звітності, має ознаки зовнішнього аналізу, тобто аналізу, який виконується за межами підприємства зацікавленими контрагентами, власниками та державними органами.

Внутрішньоекономічний (управлінський) фінансовий аналіз використовує як джерела інформації та інші системні облікові дані, дані підготовки технології виробництва, нормативно-планову інформацію.

Особливостями управлінського аналізу є:

- орієнтація результатів аналізу на своє керівництво;
- використання всіх джерел інформації для аналізу;
- відсутність регламентації аналізу;
- комплексність аналізу;
- інтеграція обліку, аналізу, планування і прийняття рішень;
- максимальна закритість результатів аналізу з метою збереження комерційної таємниці.

Залежно від мети та обсягу аналізу можна виділити наступні види аналізу: експрес-діагностика підприємств; оцінка фінансового стану підприємства; підготовка обґрунтування інвестицій.

Управлінські рішення на основі аналізу фінансової звітності залежать від наступних моментів:

- 1) галузь, до якої належить компанія;
- 2) умов позики та вартість джерел позики;
- 3) структури джерел та раціональності розміщення їх в активах;
- 4) розміру інвестиційного проекту;
- 5) товарообігу і рентабельності;
- 6) організації грошового обігу та ін.

Керівники в процесі своєї діяльності повинні приймати рішення, які впливають на всі сторони фінансової та господарської діяльності. Нижче ми розглянемо вплив результатів аналізу звітності на такі рішення, як структура балансу, ліквідність, управління прибутковістю, оптимізація облікової політики та прогнозна звітність.

Управлінські рішення щодо структури балансу повинні бути спрямовані на раціональність і формування цільової структури капіталу.

Цільова структура капіталу – внутрішній фінансовий критерій, згідно з яким формується співвідношення власного та позикового капіталу для конкретного суб'єкта. Вона формується шляхом комплексного врахування всіх внутрішніх факторів і зовнішнього середовища функціонування підприємства, а також цільового ставлення до перспективи розвитку бізнесу.

Рішення щодо структури балансу повинні бути спрямовані на усунення індивідуальних темпів зростання активів і зобов'язань, співвідношення позик і власних джерел, а також непропорційних поточних і основних активів, з іншого боку. Непропорційна сума може призвести до недостатнього забезпечення власними оборотними коштами, внаслідок знизиться рівень ліквідності. За відсутності власних оборотних коштів, чистого оборотного капіталу (їх від'ємні значення) є небезпечними для бізнесу, оскільки у разі екстреного погашення боргу необхідно буде примусово розпродувати активи або відбудеться «зависання» заборгованості перед кредиторами.

При управлінні фінансовою структурою капіталу фінансовий менеджмент підприємства також повинен враховувати загальноприйняті правила, яких має дотримуватись будь-який вид бізнесу при формуванні цільової структури капіталу: власники бізнесу бажають розумного збільшення частки позикових коштів, кредитори віддають перевагу коефіцієнту статутного капіталу, чим вища частка власного капіталу, тим менший ризик кредитора.

Управління ліквідністю потребує прийняття певних рішень щодо окремих груп оборотних активів. Важливу роль у підвищенні платоспроможності організації відіграє підвищення рівня ліквідності оборотних активів і зменшення частки неліквідних активів.

Приймаючи рішення щодо матеріальних ліквідних активів, слід звернути увагу на наступні моменти:

1) активи, задіяні у виробничому процесі, нестача яких може призвести до проблем з основною діяльністю (зупинка виробничо-технологічних процесів, зниження випуску готової продукції, переривання поставок покупцям тощо);

2) реалізація проблемних активів (неліквідів). Якщо можливо, цю частину активу слід утилізувати за демпінговою ціною;

3) активи, які можуть бути ліквідовані без шкоди для основної діяльності (надлишкові). Реалізація даних активів є чинником збільшення ліквідності, мобілізації додаткового грошового потоку та погашення кредиторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість є фактичною іммобілізацією оборотних коштів підприємства в оплаті, але вона також є природним результатом системи взаєморозрахунків між постачальниками і покупцями. Основним завданням цієї частини управлінського рішення є контроль за поверненням коштів і прискорення повернення дебіторської заборгованості.

Розмір і структуру короткострокових зобов'язань необхідно оцінювати при прийнятті управлінських рішень щодо ліквідності балансу та платоспроможності підприємства. Особливо небезпечним є їх зростання, якщо при цьому значно зростає частка найдорожчих джерел, у тому числі простроченої податкової заборгованості. У цьому випадку слід вжити заходів для вивільнення всіх можливих засобів шляхом оптимізації ліквідних активів, погашення найтерміновіших (прострочених), а потім і найдорожчих боргів.

При оцінці ліквідності балансу фінансові менеджери повинні враховувати, що високий рівень коефіцієнтів поточної ліквідності означає лише те, що поточні активи офіційно перевищують короткострокові зобов'язання, і характеризує лише теоретичну здатність обслуговувати зобов'язання. Чи відбудеться цей розрахунок насправді, залежить від оптимізації операційного циклу та раціональної організації грошових потоків.

Управління прибутковістю та розподіл прибутку завжди було об'єктом найбільшої уваги керівництва.

Безперечно, аналіз і формулювання цієї частини управлінських рішень є особливо важливим для збиткових підприємств, оскільки необхідно виявити причини збитковості та обґрунтувати можливі резерви усунення або мінімізації.

При формуванні дивідендної політики слід враховувати оптимальність коефіцієнта розподілу чистого прибутку, який є не тільки важливою частиною фінансового менеджменту акціонерних товариств, а й елементом фінансового менеджменту інших форм власності підприємств. Не дозволяється використовувати надприбуток, оскільки це матиме такий же негативний вплив на фінансовий стан, як і збиток для збиткового бізнесу.

Складання прогнозової звітності є важливим елементом, який має бути розглянуто при аналізі бухгалтерської (фінансової) звітності.

Розділ 4. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

На практиці значення прогнозних звітних показників полягає в наступному:

1) керівництво може наперед оцінити, наскільки основні показники прогнозного звіту відповідають поставленим на певному етапі завданням, надасть характеристику можливому розвитку компанії, узгодять його розвиток, стратегії дій на довгострокову та короткострокову перспективи;

2) ті, хто приймає управлінські рішення, заздалегідь отримують інформацію про прогнозовані суми доходів, витрат, грошових потоків, активів і джерел фінансування.

Вище перераховані кроки нададуть можливість:

1) на підставі прогнозів доходів і фінансових результатів (прогнозного звіту про прибутки і збитки) оцінити ймовірність отримання доходів і прибутків від основної діяльності та залежність майбутніх прибутків від неосновної діяльності, визначити можливу суму чистого прибутку як надбавка до власного капіталу та джерело виплати дивідендів;

2) визначити розмір і терміни касових розривів на основі прогнозів грошових потоків (прогнозного звіту про рух грошових коштів), а також надасть можливість запобігти даній ситуації;

3) на підставі прогнозного балансу проаналізувати співвідношення і структуру активів і капіталу.

Отже, на основі інформація, котра була отримана з прогнозних звітів можна надати оцінку показникам фінансової стійкості, а також платоспроможності за прогнозний період.

Прийняті управлінські рішення на основі розгляду та оцінки прогнозних звітів дозволяють розробити комплекс заходів, що допоможуть оптимізувати діяльність та відобразити дані заходи у бізнес-плані господарюючого суб'єкта.

Процес оптимізації облікової політики пов'язаний з рішеннями фінансових менеджерів, включаючи структуру балансу та фінансові результати. Вирішення цієї проблеми напряму залежить раціональності податкової облікової політики та формування оптимальних податкових планів у рамках чинного законодавства.

Крім того, незадовільний облік може призвести до помилок у розрахунках з контрагентами, бюджетом тощо, а також не дає можливості отримати повну, достовірну та прозору інформацію про діяльність компанії.

Модель управління прибутком підприємства включає в себе низьку складових, серед яких фінансові, правові, організаційні та технічні механізми, а також дана модель використовує методи прогнозування, планування та контролю витрат та доходів для забезпечення підтримки суб'єктом господарювання прийнятного рівня прибутковості протягом тривалого часу.

Щодо трактування поняття «управління прибутком», слід чітко визнати, що прибуток не є основним об'єктом управління, бо його абсолютна величина є результатним показником, який залежить від зміни абсолютної величини інших фінансових показників діяльності підприємства, а саме від доходу та витрат.

Хоча кожен із визначених модулів має свої завдання, реалізація яких має на меті досягнути загальні спільні цілі, які стоять перед моделями управління прибутком, виходячи з функціональних та організаційних характеристик моделей управління прибутком як фінансової складової менеджменту, можна виділити набір незалежних, цілісних і логічно узгоджених цілей, зокрема:

- 1) максимізувати благополуччя власника;
- 2) збільшити ринкову вартість підприємства;
- 3) підтримувати довгострокову конкурентоспроможність;
- 4) забезпечити ліквідність та платоспроможність бізнесу;
- 5) підтримувати достатній рівень самофінансування підприємства;
- 6) підтримувати інвестиційну привабливість.

Для послідовного та ефективного управління прибутком необхідно передбачити створення відповідної організаційної та методичної основи для функціонування даних систем у бізнесі, у котрій головне місце займає бухгалтерське та аналітичне забезпечення цього сегменту управління.

Абсолютний розмір прибутку, як фінансовий показник роботи підприємства, відображається в обліку та звітності, а також на його формування впливає багато факторів зовнішнього середовища:

- 1) встановлений державою порядок формування операційного доходу;
- 2) процедури оподаткування прибутку;
- 3) використані методи калькулювання собівартості послуг;
- 4) визначення нереалізованих доходів і витрат, балансового прибутку.

Процес формування систем обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком господарюючого суб'єкта є безперервним і цілеспрямованим процесом відбору актуальних інформаційних показників бухгалтерського та необлікового характеру, які будуть використовуватися для планування, аналізу та прийняття ефективних управлінських рішень. Система інформаційних показників повинна не тільки відображати загальний обсяг діяльності, розмір та структуру доходів і витрат, а й розкривати інформацію про фактори, що на них впливають, а саме про особливості елементів обраної облікової політики, події після дати балансу, інфляційні впливи на результативні показники фінансової діяльності.

Індикатори звітності класифікуються за ступенем впливу, до першого рівня входять показники, які є більш важливі та бажані, до другого – показники, що відносяться до показників, які перебувають у факторних зв'язках першого рівня пріоритетності; аналогічно, формується третій рівень і всі наступні пріоритетні системи.

Під час формування пріоритетних систем враховують ієрархічні угруповання показників управління прибутком підприємства та різних сфер діяльності.

Отже, величина чистого операційного прибутку залежить від величини виручки (рівня цін; обсягу та структури продажів), витрат операційної діяльності (обсягу та структури виробництва) та розміру податків (зміна податкових ставок, наявність пільг).

Тому основним призначенням різноманітних показників у системі управління прибутком є чітке відслідковування факторів, що впливають на його величину, щоб сформулювати концепцію розвитку компанії та зрештою зосередитися на стратегічному зростанні прибутковості.

Показники звітності не лише висвітлюють те, що відбувається в бізнесі, але й є результатом рішень керівництва щодо управління прибутком на основі облікової інформації.

На наш погляд, крім фінансової та управлінської звітності, важливою є також звітність оперативного характеру, яка спрямована на висвітлення формування та використання прибутку. Тому реалізовано метод, згідно з яким різні звіти використовуються для відповідних потреб їх користувачів.

Операційна звітна інформація формується в процесі ведення так званого «проблемного управлінського обліку», який має на меті зосередити увагу на проблемних зонах, в яких формується фінансова діяльність підприємства.

Будь-який облік покликаний надавати своїм споживачам корисну та різноманітну інформацію, водночас створюючи єдину систему, яка функціонує як інструмент управління прибутком, який об'єднує окремі види діяльності, а також правові та економічні процеси.

Враховуючи роль, яку відіграє надання управлінської фінансової інформації, та об'єктивну необхідність публічної звітності суб'єктів господарювання перед іншими підприємствами через публічну фінансову звітність, рекомендується зупинитися на більш детальному розгляді особливостей фінансової звітності, її вплив на управління прибутком та взаємозв'язок фінансового та управлінського обліку.

Необхідну інформацію для моделі управління прибутком підприємства, можна знайти у Звіті про фінансові результати, в якому відображені основні складові формування прибутку за звітний період, а також у балансі та примітках до фінансової звітності.

Зауважимо, фінансова звітність має подвійне значення для моделі управління прибутком компанії, зокрема:

- 1) інформація фінансової звітності є основою для ретроспективного аналізу, та фінансово-математичного відображення тенденцій і трендів, а також дає можливість спрогнозувати та спланувати основні фінансові показники діяльності бізнес-суб'єкта;

2) фінансова інформація доступна зовнішнім особам і може бути використана ними для оцінки результатів діяльності підприємства, у зв'язку з чим постає питання інформаційної прозорості діяльності суб'єктів господарювання (компанії далеко не завжди охоче оприлюднюють фінансову інформацію про свою господарську діяльність).

Управління прибутком підприємства має починатися з оцінки прибутковості підприємства, яка може включати аналіз динаміки та структури фінансової звітності, розрахунок показників рентабельності, факторний аналіз прибутку.

Показники рентабельності описують ефективність роботи всього підприємства, прибутковість окремих сфер діяльності, окупність витрат тощо. Дані показники описують кінцевий результат управління дещо поглиблено, ніж прибуток, тому що їх величина показує відношення ефекту до наявних або використаних ресурсів.

Необхідно уточнити питання інформаційної прозорості та моделі управління прибутком діяльності підприємства, зокрема визначити форму узгодження та порівняння фінансового та управлінського обліку, тоді як підприємства зазвичай ведуть і фінансовий, і управлінський облік, тобто це об'єктивно необхідно і ні в якому разі не може вважатися порушенням закону.

Фінансовий та управлінський облік відіграє велику роль для вирішення різноманітних завдань і цілей, хоча має єдину інформаційну базу та використовує загальні методи та технології, тому може констатувати, що метою управлінського обліку є забезпечення надійною, повною та оперативною інформацією фінансового менеджменту про основні параметри фінансово-господарської діяльності, а фінансовий облік, в свою чергу, зводить, обробляє, оптимізує та підготує фінансову інформацію про господарську діяльність підприємства з метою оприлюднення публічної фінансової звітності.

Прибуток підприємства є стандартом вимірювання ефективної діяльності господарюючого суб'єкта. Рівень прибутку підприємства залежить від багатьох характеристик: від галузі, здатності керівника успішно здійснювати господарську діяльність. Середній рівень прибутку по галузі представляє ринкові та інші зовнішні чинники, які дають оцінку ефективної діяльності суб'єкта господарювання, і є основним регулятором галузевого «переливу капіталу» з вищою ефективністю використання. У той же час капітал зазвичай переміщується до сегментів ринку, що характеризуються великими незадоволеними потребами, що сприяє більш цілісному підходу до задоволення соціальних та індивідуальних потреб.

Кризовий стан визначається впливом вищезазначених чинників, однак на цій основі необхідно розробити єдину процедуру, яка має бути підпорядкована єдиній меті.

Важливими завданнями запропонованого підходу до управління є:

- запобігання перевитрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і виведенням на ринок товарів і послуг, що не користуються попитом;

- запобігання або мінімізація витрат всіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і випуском на ринок товарів і послуг, за якими стимулювання попиту не дозволить досягти цілей підприємства;

- цільове використання всіх видів ресурсів для забезпечення повного задоволення потреб і запитів потенційних покупців товарів і послуг, виведених підприємством на ринок;

- формування умов для реалізації принципу соціально-орієнтованої діяльності підприємства, що враховує нестачу, потреби й запити колективу, конкретних споживачів товарів і послуг, суспільства в цілому;

- формування умов підтримки на потенційних ринках товарів і послуг, а також у суспільній думці в країні й за кордоном сприятливого образу підприємства як надійного ділового партнера.

Також, необхідно пам'ятати про циклічний характер управління маркетинговою діяльністю на господарюючому суб'єкті. Таким чином, аналогія з циклічним розвитком бізнесу та економіки в цілому є доречною.

Звіт про фінансові результати підприємства має бути уніфікованим, тобто статистичний звіт не повинен повторювати показники фінансового звіту. Фінансова звітність має бути деталізована за видами діяльності. Запровадження внутрішньогалузевих звітів є доцільним і забезпечує керівний орган інформацією, необхідною для прийняття рішень.

На думку Брадул О. М. фінансова звітність має забезпечувати інформаційні потреби користувачів щодо:

- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі підприємства;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності підприємства;
- інших рішень.

Звітна інформація вважається практичною, якщо вона здатна вплинути на вартісну оцінку об'єкта або на рішення, які приймаються нині чи прийматимуться в майбутньому.

На практичність інформації впливають такі основні фактори: своєчасність надходження, достовірність, точність і повнота. Фінансова звітність повинна містити дані про: підприємство; дату звітності та звітний період; валюту звітності та одиницю її виміру; відповідну інформацію щодо звітного та попереднього періоду; облікову політику підприємства та її зміни; консолідацію фінансових звітів; припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності; обмеження щодо володіння активами; участь у спільних підприємствах; виявлені помилки минулих років та пов'язані з ними коригування; переоцінку статей фінансових звітів; іншу інформацію, розкриття якої передбачене відповідними стандартами.

Своєчасність подання звітності має важливе значення для правильних і своєчасних управлінських рішень. За умов ринкової економіки своєчасність одержання власником (засновником) звітних даних набуває особливої актуальності, оскільки ці дані дають необхідну інформацію для управління, виявлення міри виконання завдань, а також для розробки заходів з удосконалення роботи підприємств, об'єднань, концернів, галузей. Несвоєчасне подання звітності ускладнює управління, призводить до необґрунтованих, неправильних рішень. Згідно з чинним законодавством, за порушення встановлених термінів подання звітності винні посадові особи притягаються до адміністративної відповідальності, включаючи звільнення з посади.

Тому одним з основних джерел інформації про успішність ведення бізнесу для інвесторів та інших стейкхолдерів разом із зовнішніми даними служить звітність, що представляється самими господарюючими суб'єктами. У зв'язку з цим поліпшення якості корпоративної звітності стає для компаній необхідною умовою лідерства в конкурентній боротьбі.

Останнім часом, особливо за кордоном, спостерігається підвищення інтересу до формування нового вигляду звітності. З боку компаній важливим напрямом модифікації звітності є розширене представлення інформації по екології, соціальній сфері та корпоративному управлінню. До даної категорії можна віднести наступні види:

- звітність в області стійкого розвитку, пропонується Глобальною ініціативою по звітності;
- звітність по корпоративній соціальній відповідальності;
- звітність по корпоративному управлінню;
- інтегрована звітність, запропонована Міжнародним комітетом з інтегрованої звітності.

Слід зазначити, що в даний час у більшості комерційних організацій, які належать до різних галузей економіки, з'являється потреба у формуванні і представленні інформації не тільки про своє фінансове положення і досягнуті результати за звітний період, але й в оцінці свого фінансового майбутнього. У зв'язку з цим змінюються підходи до вдосконалення фінансової звітності.

Серйозним аспектом поліпшення якості розкриття звітної інформації наразі у світі виступає не тільки стимулювання компанії з боку стейкхолдерів, але й посилення регулювання даного питання з боку держав. У Данії та Франції, наприклад, були ухвалені закони, що зобов'язують включати в річний звіт інформацію про програми корпоративної відповідальності. У Великобританії керівники пенсійних фондів повинні розкривати відомості про те, як вони використовували підходи до корпоративної соціальної відповідальності при ухваленні своїх інвестиційних рішень [1].

Окремі науковці характеризують внутрішню звітність як одне із важливих джерел інформаційного забезпечення внутрішнього контролю підприємства, яка надає менеджерам необхідні дані для управління, виявлення відхилень та недоліків фінансово-господарської діяльності і формує важелі зворотного впливу на підконтрольні об'єкти. Хоча напрями використання цієї звітності в управлінні та внутрішньому контролі є неоднозначними, оскільки залежать від умов діяльності суб'єкта господарювання та управлінських традицій його керівництва.

Розглядаючи змістовне наповнення внутрішньої звітності необхідними даними, варто виділити тематичні, комплексні та аналітичні управлінські звіти.

Тематичні звіти складаються коли виникає потреба отримати інформацію про найбільш вагомні показники, які характеризують основні напрями діяльності підприємства (обсяг виробництва продукції, втрати від браку, доходи від реалізації, величина запасів виробничих ресурсів, їх закупівель та витрачання на виробництво тощо).

Для отримання даних про діяльність підприємства в цілому та його структурних підрозділів складаються комплексні управлінські звіти. Періодичність подання таких звітів визначається інформаційними потребами користувачів і може складати місяць, квартал, півріччя, рік чи, за потреби, інші часові інтервали. В комплексних звітах наводиться інформація про виконання планових завдань, види доходів і витрат, структуру реалізації готової продукції, стан ресурсного забезпечення виробничих процесів, рух грошових коштів та ін.

Аналітичні звіти надаються на вимогу управлінського персоналу і розкривають інформацію, яка показує причини і наслідки результатів діяльності підприємства за окремими напрями роботи.

Варто зазначити, що принцип аналітичності при складанні внутрішньої звітності вимагає розкриття не лише фактичних даних про діяльність центрів відповідальності, але також інформації про наявні відхилення фактичних показників від бюджетних. Це дає змогу виявити чинники, які зумовили ці відхилення та їх винуватців з метою здійснення подальших управлінських дій.

Провівши аналіз формату зовнішньої звітності та чинних українських систем управління, слід звернути увагу на відповідність їх вимогам чинного законодавства щодо відображення інформації, яка підлягає обов'язковому розкритті, а також її відображення у внутрішніх звітах, які не аналізують показники економічних операцій, що відбулися, а також тенденції їх зміни та причинно-наслідковий зв'язок.

У сучасних умовах ведення бізнесу такий підхід, чутливий до явищ економічної кризи, є нерозумним, оскільки обмежує корисність інформації потребами управління. Ще один аспект проблеми є у тому, що звітність готується лише для зовнішніх користувачів, внаслідок чого збільшення кількості звітів призводить до зниження їх цінності для кінцевих користувачів.

У величезній кількості даних, які надають сучасні підприємства, «розмивається» важлива інформація. У такий спосіб, виникає наступний парадокс: бажання досягти більшої прозорості за рахунок більшого розкриття інформації призводить до потоку таблиць і зниження прозорості корпоративної діяльності.

Подібний висновок можна екстраполювати на проблему підготовки внутрішніх звітів, оскільки керівники перевантажені необхідною та непотрібною інформацією, що призводить до зниження ефективності управління, бо не допомагає зосередити увагу на проблемних аспектах, що є ключовим у кризових ситуаціях та не дозволяє швидко знайти вихід з даної ситуації. Враховуючи невідповідність обсягу звітної інформації сучасним умовам ведення бізнесу, вважається, що звіт не інформує користувачів про можливий розвиток господарюючого суб'єкта за заданою стратегією, а також не дозволяє оцінити ризики, які можуть мати зв'язок з діяльністю підприємства в кризових умовах. Слід звернути увагу на запити внутрішніх користувачів про аналіз тенденцій зміни та відхилень показників ефективності з урахуванням факторів таких змін та вплив ризиків на результати діяльності підприємства.

Щоб задовольнити вищевказані вимоги користувачів і забезпечити динамічність внутрішньої звітності, ми рекомендуємо форматний підхід до підготовки, включаючи підготовку Звітів про фінансові результати з різними показниками, з різним рівнем деталізації та узагальнення в залежності від напрямку їх подальшого використання.

Ми підтримуємо позицію, що кожна форма звітності має єдиний формат і неможливо візуалізувати інформацію, оскільки існує кілька видів економічного аналізу (горизонтальний, вертикальний, коефіцієнтний), кожен з яких вимагає надання відповідної інформації керівникам. Згрупована інформація в єдиний формат буде містити або недостатньо, або надлишкову кількість інформації, яка не дасть можливість керівництву прийняти ефективні управлінські рішення.

За допомогою запровадження форматного підходу до внутрішніх звітів можна покращити чинну практику внутрішньої звітності шляхом адаптації організаційних принципів фінансового обліку до вимог користувачів. Тому основним напрямком реалізації даного підходу є затвердження розпорядчих документів, у тому числі наказ про облікову політику, у формі внутрішніх звітів необхідного формату та підтвердження повноважень відповідних посадових осіб щодо їх складання та надання користувачам у встановлений термін.

Впровадження підходу внутрішнього формату звітності на практиці за запитом користувача забезпечує доречність звітності та її адресність, що допомагає покращити реагування менеджерів на проблеми та прийняття рішень за рахунок скорочення часу, необхідного для обробки звітів.

До основних стимулів для підготовки внутрішньої звітності у форматах запитів користувачів в сучасних умовах господарювання можна віднести:

- необхідність підвищення якості та ефективності системи управління;
- забезпечення прозорості обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень;
- впровадження ризик-орієнтованого підходу до управління прибутком;
- підвищення значимості інформації про фінансові результати діяльності для пошуку резервних джерел фінансування;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Основним питанням у процесі розробки для підготовки внутрішніх звітів є дотримання стандартів звітності в тому форматі, який вимагають користувачі.

Проаналізувавши вимоги чинних нормативно-правових актів до складання та подання фінансових звітів, слід зазначити, що вони мають обмежену відповідність внутрішнім вимогам користувачів щодо підготовки інформації, необхідної керівникам для прийняття управлінських рішень, які забезпечать економічну безпеку бізнесу та мінімізують фактори ризику.

Законодавчо встановлені вимоги до звітності фактично є стримуючим чинником у розробці форм внутрішньої звітності, оскільки недостатньо враховують особливості сформованої на підприємстві системи управління та стратегії його діяльності. Зосередження лише на вимогах до звітності згідно з чинним законодавством, у свою чергу, є результатом нечіткості формулювання запитів на інформацію.

На підставі аналізу різних наукових робіт, може виокремити наступні завдання, які поставлені перед бухгалтерським звітом про фінансові результати, орієнтований на зовнішніх користувачів:

- створення необхідних умов для існуючих і потенційних користувачів інформації при прийнятті ними управлінських рішень про взаємодію з підприємством;
- можливість оцінки часу, вірогідності і об'ємів належних користувачам виплат від діяльності організації;
- забезпечення відображення умов формування фінансових результатів за видами діяльності, включаючи всі можливі зовнішні обставини.

Ми вважаємо, що, крім вимог щодо схвалення регуляторних органів, вимоги до внутрішньої звітності для забезпечення її адресності повинні включати:

- 1) спеціалізація – внутрішня звітність повинна формуватися на прохання керівників і рівень деталізації інформації залежить від певних обставин;
- 2) оперативність – головною перевагою внутрішніх звітів є швидке доведення їх до управлінського персоналу;
- 3) конфіденційність – внутрішні звіти повинні бути спрямовані конкретній особі та надаватися особам, які мають до них доступ;

- 4) розуміти доступність зв'язку «стратегія-результат»;
- 5) своєчасність пред'явлення;
- 6) послідовність викладу та подання інформації.

Дотримання вищезазначених вимог надасть можливість реалізувати форматний підхід у розробці внутрішніх звітів. Формат даного звіту повинен повністю розкривати зміст його показників і бути зрозумілим користувачу інформації.

Важливим аспектом побудови моделі внутрішньої звітності є проблема змістовного наповнення кількості та рівня аналізу показників, яка може бути вирішена лише за допомогою формування чіткого інформаційного запиту з боку тих, хто безпосередньо використовує звітні показники для прийняття рішення.

Враховуючи наведену ситуацію, систематизовано вимоги користувачів внутрішньої інформації та запропоновано модель фінансової внутрішньої звітності діяльності, елементи якої визначено як Звіт про фінансові результати, Звіт про розподіл прибутку та Звіт про використання прибутку.

Основним напрямком підготовки внутрішніх звітів у формі запитів користувачів є відображення елементів фінансових результатів та їх формуючих факторів, аналіз тенденцій та планування ефективних показників. Формування внутрішньої звітності на основі запропонованої моделі дозволяє керівникам отримувати планову та актуальну інформацію будь-якого рівня аналізу та деталізації з урахуванням завдань, які стоять перед керівниками.

При складанні звіту про фінансові результати у форматі оцінки виконання планових показників діяльності обов'язкова розбивка за видами діяльності та звітним періодом, абсолютні та відносні відхилення та причини їх виникнення. У Звіті про фінансові результати у форматі, що оцінює його динаміку, рекомендовано відображати інформацію про елементи фінансових результатів за видом діяльності, відхиленнями та темпами зростання показників.

Використання формату структурної оцінки фінансових результатів передбачає розкриття такої інформації, як розмір і питома вага елементів фінансових результатів у розрізі видів доходів і видатків, абсолютні та відносні відхилення показників звітного періоду від показників попереднього періоду. Залежно від інформаційних потреб користувача внутрішні звіти в даному форматі можуть бути представлені зведено як фінансові результати за різними видами діяльності або результати за окремими видами діяльності. На практиці, інформація про структуру фінансових результатів операційної діяльності найбільше потрібна керівникам.

З метою виявлення тенденцій зміни показників вважаємо зручним використовувати формат оцінки темпів зростання фінансових результатів для складання внутрішнього звіту про фінансові результати та рекомендуємо відображати інформацію про темпи зростання фінансових результатів залежно від виду діяльності та аналізованого періоду.

Для визначення ступеня покриття витрат та проведення аналізу беззбитковості основних видів діяльності ми рекомендуємо використовувати формат, в основу якого покладено вихідну інформацію про наступне: змінні та постійні витрати, маржинальний дохід, прибуток від виконання послуг, а в якості показників ефективності – точка беззбитковості та запас міцності підприємства.

Щоб проаналізувати вплив подій після дати балансу на операційні результати в майбутніх звітних періодах, ми рекомендуємо, щоб Звіт про фінансові результати розкривав значення впливу та наслідків подій, щоб надати додаткову інформацію про ситуацію, яка існувала на звітну та після балансову дати на показники доходів та витрат, в залежності від їх виду.

Слід звернути особливу увагу на події, які можуть відбутися після дати балансу, наприклад оголошення банкрутства та продаж запасів, що свідчить про те, що оцінка його чистої вартості реалізації станом на поточний рік є необґрунтованою, а виявлені помилки або порушення законодавства, які спотворили дані фінансової звітності, є найбільш поширеним у господарській практиці та безпосередньо впливають на чистий прибуток підприємства.

У сучасних реаліях ведення бізнесу неможливо планувати фінансові результати без оцінки впливу змін облікової політики на результати діяльності. Зважаючи на це, ми вважаємо, що через зміни в статуті підприємства (наприклад, збільшення відсотка резервного капіталу, що вираховується з чистого прибутку, зміни в напрямку розподілу прибутку) або в результаті

змін, вжитих для забезпечення того, щоб події або операції достовірно відображені у фінансовій звітності компанії дали можливість надати менеджерам інформацію про ймовірні результати впливу змін облікової політики на показники ефективності, використовуючи показники за звітний період як базові значення.

Менеджери можуть запитувати інший набір показників, щоб оцінити вплив змін в обліковій політиці детально. Може знадобитися інформація про його вплив на витрати впровадження, витрати на господарську діяльність.

Дані звітності використовуються з метою планування фінансових результатів діяльності на майбутні звітні періоди, оптимізації діяльності через складові облікової політики господарюючого суб'єкта. Доступ до цієї інформації також дозволить керівництву визначити причини розбіжностей у сумах доходів і витрат за попередній та звітний періоди щодо процедур бухгалтерського обліку, затверджених обліковою політикою.

Для ефективної оцінки та аналізу співвідношення отриманих фінансових результатів та ресурсів, витрачених на отримання відповідних результатів, ми рекомендуємо надати керівництву внутрішній звіт про фінансові результати у форматі оцінки прибутковості бізнес-суб'єкта, де будуть відображати вихідні та результативні показники, а також відхилення з детальною характеристикою причин зміни даних показників. Звіти можуть відображати інформацію про витрати, дохід і показники рентабельності ресурсів на основі інформаційних потреб.

З метою оптимізації фінансових результатів ми рекомендуємо вищому керівництву провести аналіз чутливості показників ефективності до зміни продажів продукції та зростання прибутку до оподаткування на основі підготовлених звітів про фінансові результати, сформованого у необхідному форматі.

У звіті бажано відображати значення звітних і попередніх показників виробничого і фінансового левериджу, а також їх відхилення. Показник виробничого левериджу характеризує здатність впливати на обсяг прибутку основного виду діяльності за рахунок зміни обсягу виробництва та зміни співвідношення змінних і постійних витрат у структурі собівартості.

Менеджери використовують фінансовий леверидж для аналізу впливу змін в обсязі та структурі власного та позикового капіталу на фінансові показники.

Звіт про фінансові результати, складений у вигляді оцінки чутливості показників ефективності до зростання продажів і зміни прибутку до оподаткування, рекомендовано керівництву для планування обсягів виробництва з метою отримання запланованого розміру прибутку та оптимальної структури капіталу, з можливими фінансовими ризиками.

Також важливий аналіз податкового навантаження для пошуку шляхів мінімізації податкових відхилень та оптимізації суми фінансового результату до оподаткування в наступному звітному періоді.

З метою здійснення внутрішнього контролю за розподілом залишків нерозподіленого прибутку підприємства та забезпечення оптимізації структури розподілу капіталізованого та споживчого прибутку відповідно до стратегії підприємства, рекомендується надати Звіт про розподіл прибутку керівництву господарюючого суб'єкта.

Статті в цьому звіті необхідно згрупувати відповідно до затвердженого бізнесом напряму розподілу прибутку. До статей Звіту про розподіл прибутку віднесено розподіл прибутку на:

– виплати власникам (власникам привілейованих акцій, власникам простих акцій, за дивідендами);

– спрямування до резервного капіталу;

– створення фонду розвитку виробництва (фонд освоєння нової техніки, фонд будівництва, інші фонди розвитку виробництва);

– створення фонду соціального розвитку (фонд підвищення кваліфікації, оплату навчання в закладах освіти, фонд преміювання працівників за результатами роботи, фонд матеріального заохочення, інші фонди соціального розвитку);

– збільшення розміру статутного капіталу;

– виплата премій за облігаціями.

Якщо виникає необхідність проведення внутрішнього контролю за ефективністю використання прибутку рекомендуємо скласти Звіт про використання прибутку з відображенням фондів на початок та кінець аналізованого періоду, створених за рахунок прибутку.

Подана таким чином інформація дає змогу керівництву господарюючого суб'єкта оцінити відповідність наряду використання прибутку стратегії їх діяльності та на основі цього внести корективи в стратегію управління.

Враховуючи вищезазначені принципи, запропонований розподіл та використання прибутку дає можливість інформаційним показникам, що складаються згідно форм внутрішніх звітів, слугувати інформаційною основою для оперативного моніторингу та ефективного управління.

Запропонована модель передбачає, що її структурні елементи (Звіт про фінансові результати, Звіт про розподіл прибутку, Звіт про використання прибутку) можуть містити періодичну та разову звітність.

Періодичні звіти формуються за стандартною формою, для конкретного користувача та мають визначену періодичність складання. Їх призначення – оперативно інформувати менеджерів про поточний стан підприємства. Вище керівництво може встановлювати спеціальні вимоги до звітності, якщо це необхідно для отримання відповідної облікової та аналітичної інформації.

Метою спеціального звіту є отримання можливості проаналізувати тенденцію зміни показників у кожному періоді та проаналізувати прогноз зміни показників у майбутньому звітному періоді. Спеціальні звіти також можуть містити рекомендації щодо усунення недоліків діяльності та вирішення проблем, подолання чи мінімізація наслідків кризових явищ.

Ми вважаємо, що внутрішня звітність повинна дозволити керівництву визначити взаємозв'язок між результатами, доходами, витратами та особами, відповідальними за досягнення відповідних результатів, або особами, уповноваженими контролювати їх формування. Такий підхід можна реалізувати шляхом складання періодичних та спеціальних звітів про структурні підрозділи, центри відповідальності, відповідальних осіб.

Основним напрямком модернізації системи менеджменту в цілому і систем бухгалтерського обліку зокрема є розвиток теоретичних і прикладних аспектів внутрішньої фінансової звітності.

Позиціонування системи бухгалтерського обліку на інформаційні вимоги користувача вимагає впровадження форматного методу внутрішнього звіту. Він використовується для формування внутрішньої звітності про фінансові результати, дозволяючи менеджерам відстежувати причинно-наслідкові зв'язки та тенденції, зосереджуючи увагу керівництва на найважливіших питаннях.

Розроблена модель внутрішнього звітування про фінансові показники формату запиту користувача надає ключові елементи внутрішньої інформації користувачів (Звіту про фінансові результати, Звіту про розподіл прибутку, Звіту про використання прибутку) і вибір форматів запитів, призначених для задоволення їхніх потреб у фактичних і очікуваних показниках для підвищення прибутку.

Внутрішня звітність у форматі, який вимагається користувачем, допомагає надати керівникам корисну інформацію про поточний стан справ та ймовірні результати діяльності з урахуванням подій після дати балансу, ризиків господарської діяльності, наслідків кризових ситуацій.

Запропонований підхід дає можливість керівництву суб'єкта господарювання відслідковувати зв'язки між вибраними стратегіями підприємства, результатами їх реалізації та факторами, які на них впливають, що сприяє своєчасному внесенню відповідних коректив і управлінських рішень, які скорочують час, витрачений на розробку, прийняття та впровадження.

Врахування факторів відповідальності при підготовці внутрішніх звітів у формі запитів користувачів, що реалізується шляхом підготовки періодичних та спеціальних звітів за структурою (центр відповідальності, відповідальна особа), дозволить відслідковувати «витрати (доходи) – відповідальна особа – фінансові результати».

Ведення господарської діяльності в динамічних ринкових умовах, нестабільність економічного стану держави, чутливість обраної галузі (підгалузі) економіки до незворотних змін все частіше змушує суб'єкт господарювання ретельно піклуватися про якість власної системи управління. Ефективність управління компанією визначається своєчасністю, доцільністю та результативністю реалізованих ним рішень.

Для прийняття обґрунтованих рішень, спрямованих на досягнення підприємством запланованих результатів, керівництву вкрай потрібне відповідне інформаційне забезпечення. Управлінська звітність як носій ключових фінансових, виробничих та інших важливих даних варта забезпечення апарату управління підприємством актуальною інформацією. З огляду на цінність інформації управлінської звітності для управлінських запитів питання залишається актуальним і його оптимальна структура.

4.5. Теоретичні та практичні аспекти визнання витрат (вtrat) в бухгалтерському обліку та звітності для цілей управління

© Костякова А. А.

канд. екон. наук, доц.,

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного, м. Запоріжжя, Україна

ORCID: 0000-0001-5026-0087

Формування витрат виробництва є основним і одночасно найбільш складним елементом функціонування та розвитку виробничо-господарського механізму підприємств, що здійснюється системою бухгалтерського обліку та використовується системою управління всіх рівнів, що вимагає простоти отримання та використання інформації.

У процесі діяльності мають місце різні господарські операції (факти), під впливом яких відбуваються зміни – збільшення або зменшення активів або пасивів. Ці зміни характеризуються як дохід та витрати.

Методичне підґрунтя визначення витрат наведено в НП(С)БО 16 «Витрати» [21], Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 [19], де вказано, що витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення між власниками) за умови їх достовірної оцінки. Дане визначення витрат підтримують й вітчизняні вчені [13, с. 14].

Згідно міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) витрати – це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів, або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [20, с. 697].

В наведених визначеннях спостерігається одна різниця, а саме, в одних положеннях мова йде про «зменшення економічних вигід», а в інших – «зменшення активів».

Дані визначення витрат викликає чимало дискусій також й серед науковців [29, с. 242; 30, с. 43; 38, с. 64 – 65]. Так, Ярмоленко В. П. доказує, що витраченні сировини на виробництво продукції не означає зменшення економічної вигоди, бо вона переходить у незавершене виробництво, а далі – в готову продукцію, яка приносить економічну вигоду [38, с. 64 – 65]. Науковці Сук Л. та Сук П. також вважають таке визначення поняття недосконалим в теоретичному розумінні. На їх думку, якщо керуватися НП(С)БО 16, то витрат у виробництві немає, що є нелогічним [30, с. 43]. Тобто, витрати у момент вибуття і надходження при відображенні в активі та пасиві – це тільки потенційні об'єкти, які можуть привести до збільшення або зменшення власного капіталу. Тобто можуть, але ще не приводять [29, с. 242].

У деяких підручниках з бухгалтерського обліку наводяться приклади операцій, які на думку авторів обґрунтовують суть поняття «витрати» [38, с. 13].

Але, якщо розглядати «зменшення власного капіталу», яке відбудеться, наприклад: а) при списанні сировини і матеріалів на виробництво (як «зменшення активів») і б) при нарахуванні заробітної плати виробникам (як «збільшення зобов'язань»), то у першому випадку активи не зменшуються, а лише переходять в іншу форму – незавершене виробництво, яке теж є оборотним активом підприємства. У другому випадку хоча зобов'язання по оплаті праці і збільшуються, активи від цього не тільки не зменшуються, а навпаки зростають.

Тобто, господарський процес передавання сировини зі складу у виробництво, за якого зменшуються ресурси на складі та збільшуються ресурси у виробничому процесі, є простим господарським процесом переміщення, пересування, а не витрачанням. Таке переміщення активу з одного місцезнаходження на підприємстві до іншого не може виступати об'єктом бухгалтерського обліку під назвою «витрати». Його можна характеризувати тільки як «затрати», оскільки йдеться про просте переміщення активу і жодних змін у фінансово-податкових відносинах не буде [29, с. 243].

Цікавим є те, що в Плані рахунків назви всіх рахунків класу 8 та класу 9 включають термін «витрати», в НП(С)БО 16 у п. 21, 22 при визначенні економічних елементів витрат вказується матеріальні затрати, у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) ряд. 2500 має назву «Матеріальні затрати» [21].

Отже, сутність поняття «витрати» є не зовсім обґрунтованим і потребує уточнення, оскільки таке «некоректне» поняття сутності впливає на методику обліку витрат та відображення їх у фінансовій звітності.

В управлінні діяльністю суб'єктів господарювання необхідне чітке розмежування понять «витрати» та «затрати». Відсутність подібного розмежування призводить до плутанини.

Слід відзначити, що категорія «витрати» у російській економічній літературі має три аналоги: «затраты», «расходы», «издержки» [33, с. 6].

Неправильне визначення цих понять може викривити їх економічний зміст.

У відомому словнику російської мови Ожегова С. І. для позначення цих термінів приводяться наступні визначення: «...издержки – израсходованная на что-нибудь сумма, затраты» [22, с. 208]; «...затрата – то, что истрачено, израсходовано» [22, с. 193]; «... расход – 1) затрата, издержки; 2) потребление, затрата чего-нибудь для определенной цели» [22, с. 580]. Визначення сутності даних термінів дозволяє зробити висновок, що у своїй основі всі ці поняття означають одне й те саме – витрати підприємства, пов'язані з виконанням визначених операцій.

Бланк І. А. розтлумачує ці поняття таким чином, «затраты – это выраженные в денежной форме расходы, которые предприятие несет в процессе осуществления своей хозяйственной деятельности» [3, с. 226]. І Бланк І. А., і Котляров С. А. вказують на те, що під «расходами» слід розуміти витрати певного періоду, які відносять на реалізовану за цей період продукцію [3, с. 7]. Одночасно, як зауважує Котляров С. А. існують деякі відмінності між поняттями «издержки» та «затраты». Так, слово «издержки» слід використовувати для позначення суми витрат на здійснення будь-якої функції підприємства у сфері виробництва. Інша відмінність полягає в тому, що «издержки» більш ширше поняття, ніж «затраты», оскільки воно містить і втрати, і витрати на соціальні потреби. Тобто поняття «затраты» та «издержки» доцільно пов'язувати з фактором часу та видом діяльності.

Юровський Б. навпаки, стверджує, що поняття «затраты» і «расходы» є синонімами, і розтлумачує їх як споживання ресурсів підприємства та вартість робіт і послуг, виконаних для підприємства [36, с. 15].

Пашигорєва Г. І. та Савченко О. С. вважають, що різниця між «затратами» та «расходами» стосується фактору часу: «Расходы» – вартість використаних ресурсів, які повністю використані або витрачені на протязі визначеного періоду для отримання доходу. Цей період не обов'язково співпадатиме з моментом дійсної оплати ресурсу. «Затраты» – грошова оплата придбаних товарів та послуг, яка з часом буде вирахована із прибутку (списана в «расходы»). В балансі вони відображаються як активи.

Тобто «расходы» – це частина затрат, понесених підприємством в зв'язку з отриманням доходу [24, с. 19]. Такої ж думки дотримуються і деякі вітчизняні вчені [14, с. 8 – 9; 25, с. 34], відокремлюючи два терміни – «витрати» і «затрати» – залежно від їх змісту та періоду часу, до якого вони прив'язані.

Російський вчений Соколов Я. В. вважає, що існують чотири терміни: «расходы», «затраты», «издержки» і «потери». Різниця між цими поняттями, на думку вченого, залежить від інструкції: те, що одні укладачі інструкції вважають «расходами», інші можуть вважати «затратами», а те, що для окремих авторів – «затраты», для інших буде «потерями» [28, с. 47].

В українській економічній і нормативно-правовій літературі термін «витрати» у перекладі на російську мову означає і «затраты», і «расходы», і «издержки» [7]. Але, на думку вчених [25, с. 33 – 34], значення сутності понять «витрати» і «затрати» з точки зору економіки та бухгалтерського обліку різні. Термін «затрати» стосується всякого використання ресурсів, в тому числі щодо придбання активів, у той час як термін «витрати» стосується використання лише тих ресурсів, які при визначенні прибутку господарюючого суб'єкта за даний період часу ставляться у відповідність до доходів [5, с. 416].

Огійчук М. Ф. вважає, що витрати формують використані у процесі виробництва різні речовини і сили природи на виготовлення нового продукту праці. В умовах товарного виробництва грошовий вираз суми витрат на виготовлення конкретного продукту визначає поняття собівартість. Зміст термінів витрати і собівартість поєднується в понятті витрати виробництва [6, с. 554]. Такої ж думки дотримується і Сопко В. В., але вже при формуванні сутності поняття «затрати» [29, с. 262 – 263].

На думку Ткаченко Н. М., витрати – це спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, що втілюють у собі минулу працю й засоби праці (сировину, матеріали, амортизацію основних засобів, працю працівників, зайнятих у процесі виробництва теперішньому з відповідними на неї нарахуваннями та ін.) [32, с. 164]. Такої ж думки притримуються й Білоусько В. С. і Беленкова М. І. [2, с. 113]. Тобто поняття «витрати» і «затрати» використовуються як синоніми.

З точки зору Бутинця Ф. Ф., витрати – це тільки конкретні поточні витрати ресурсів (трудова, матеріальна, фінансова тощо) на виробництво продукції. Ці поточні витрати обліковуються та плануються як собівартість продукції [6, с. 281]. Тобто грошовий вираз суми затрат на виробництво продукту визначає поняття «собівартість» [29, с. 263].

Американські вчені Ч. Т. Хорнгрен та Дж. Фостер в своїй сумісній праці «Бухгалтерський облік: управлінський аспект» під витратами розуміють використані ресурси або гроші, які потрібно заплатити за товари або послуги [34, с. 20]; Друрі К. зазначає, що витрати – це засоби, витрачені на одержання доходів.

Отже, з метою правильного розуміння, однозначного тлумачення та використання, а також єдиного підходу щодо раціональної побудови обліку витрат, доцільно вважати, що: «издержки» – грошовий вираз сукупних витрат виробничих факторів для здійснення підприємством виробничої та збутової діяльності; «затраты» – частина «издержек» за визначений період, пов'язаних із забезпеченням процесу відтворення; «расходы» – частина затрат, понесених підприємством з метою отримання доходу.

Якщо такі поняття, як «витрати» та «затрати» розглядати з точки зору фінансового та управлінського обліку, то, по-перше, необхідно зупинитися на визначенні цих двох понять. Між управлінським обліком та обліком фінансовим умовно існує різниця: перший формує інформацію для внутрішнього користувача, а другий – для зовнішнього користувача. Але, щоб визначити прибуток у фінансовому обліку, використовують свою методику нарахування витрат, яка відрізняється від методики, прийнятої в управлінському обліку. Так, наприклад, у системі управлінського обліку відпускання (використання) виробничих запасів на виробництво вважають затратами, а в фінансовому визнають витратами лише тоді, коли вироблена продукція реалізована [8, с. 325]. Тому ті витрати, які відображаються в управлінському обліку, слід вважати затратами, в той час як в фінансовому обліку мова йде саме про витрати. При цьому необхідно пам'ятати правило відомого італійського бухгалтера Д. Дзаппа (1879 – 1960 рр.): «Доходы всегда очевидны, а расходы всегда сомнительны». Тобто доходи фіксуються документами та збільшенням активів, а величину витрат визначає адміністрація згідно облікової політики підприємства.

Таким чином, доходи носять об'єктивний характер, а витрати, в деякій мірі, суб'єктивний характер.

В економічній теорії операційний процес характеризується загальноприйнятою схемою: гроші – перетворення грошей у ресурси діяльності – об'єднання ресурсів (перетворення ресурсів діяльності на продукт праці) – перетворення продукту праці знову в гроші.

Таким чином, господарювання пов'язано з трьома процесами – «витрати – затрати – доходи». Вважається, що коли відбувається процес перетворення придбаних ресурсів у продукт діяльності до моменту його продажу (а отже одержання доходу), тобто коли відбуваються технологічні та організаційні операції, що пов'язані з виробничою діяльністю підприємства (самими ресурсами) аж до моменту продажу, то цей процес не може бути названий терміном «витрати». Його історична назва «затрати». Цей процес уже не характеризує витрачання грошей, а характеризує процес перетворення (використання) ресурсу [8; с. 137]. Тобто, затрати мають місце до реалізації продукції, товарів, послуг, а витрати відносять до реальної продукції і товарів та віднімаються з одержаного доходу.

Затрати відрізняються від витрат, якщо матеріальні засоби, що поступили в одному періоді, повністю або частково витрачаються в іншому періоді. Відносно проведеної та реалізованої продукції витрати можливі тільки тоді, коли мають місце доходи від продажів. Саме тому протягом всього терміну функціонування підприємства загальна сума затрат відповідає сумі понесених витрат. Друга відмінність понять «затрати» і «витрати» полягає в тому, що витрати включають всі спожиті або використані на підприємстві ресурси, що витрачені безпосередньо на придбання або створення активів і включаються в собівартість цих активів.

Таким чином, затрати відображають використання виробничих ресурсів, а витрати – втрату сукупних ресурсів. Затрати можуть декілька разів перетворюватися в ресурс і знову в затрати, поки не стануть витратами.

Затрати в період їх виникнення можуть співпадати з витратами за умов:

- в результаті їх здійснення отриманий дохід;
- не буде доходів як в звітному періоді, так і в майбутньому (такі затрати в момент їх виникнення відразу набувають форму витрат, так як використання ресурсів не приводить до ресурсів, наприклад, адміністративні витрати).

Отже, процес перетворення грошей на ресурси та врахування минулої праці та засобів праці з метою формування доходу підприємства у звітному періоді, формує поняття «витрати». Використані у процесі виробничої діяльності різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту формують поняття «затрати». Тобто відображені в грошовій формі затрати за визначений період часу, що формують вартість продукції (робіт, послуг), з подальшою поступовою трансформацією у собівартість продукції (робіт, послуг) є витратами на виробництво продукції (робіт, послуг). Витрати означають закінченість процесу виробництва, відображають саме ту частину затрат, що відноситься до готової продукції і формує фінансовий результат звітного періоду. Саме процес діяльності та фактор часу його здійснення відіграють вирішальну роль при визначенні поняття «витрати».

Дуже гостро постає питання стосовно визначення та визнання такої категорії, як «непродуктивні витрати» чи «непродуктивні втрати». Доречно дуже ретельно присвятити цьому питанню увагу, оскільки це впливає на процес формування економічних показників, зокрема собівартості продукції й відповідно кінцевий фінансовий результат готового виробу та діяльності підприємства в цілому.

Непродуктивні витрати та втрати – об'єктивне явище, притаманне будь-якій комерційній діяльності. Практично уникнути їх повністю неможливо, адже неможливо вести виробництво без наявності ресурсів. Ці поняття широко застосовують у економічних науках, але не скрізь їх розуміння є однозначним. Понятійний апарат має важливе значення у будь-якій науці, і в тому числі в науці про бухгалтерський облік, адже отримана бухгалтерська інформація не може бути достатньо корисною, якщо не будуть достатньо зрозумілі поняття. Однозначне розуміння понять бухгалтерського обліку дає змогу адекватно оцінити інформацію з бухгалтерського обліку, а тому й формувати обґрунтовані судження, які зрозумілі всім користувачам бухгалтерської інформації [18].

Для досягнення необхідного позитивного ефекту від скорочення витрат, необхідно проаналізувати витрати, визначити серед них непродуктивні витрати, які слід скорочувати та запропонувати їх відображення в обліку.

Даному питанню присвячено багато праць таких вчених як Зінов'єва Ф. В., Кірейцева Г. Г., Куценко І. М., Скрипник М. І., Сук П. Л., Ярмоленко В. П., однак і досі ряд питань залишаються невирішеними, зокрема з боку обліку та управління.

На сучасному етапі розвитку сільського господарства гостро постає питання щодо розмежування понять «витрати» та «втрати» при виробництві продукції рослинництва та їх відображення в обліку.

Термін «втрати» має декілька значень, зокрема: втрати – нестачі від псування цінностей; втрати – розкрадання цінностей; втрати – природний убуток, тобто збитки, яких зазнала особа зі знищенням або пошкодженням речі [31, с. 28 – 29].

Згідно Методичних рекомендацій № 132 втратами в обліку є непродуктивні витрати, що сталися в процесі виробничої діяльності, зокрема тваринництві (втрати від падежу молодняку та дорослої худоби на відгодівлі тощо), але за винятком втрат, що сталися внаслідок стихійного лиха чи що підлягають відшкодуванню винними особами тощо [19]. На цю статтю відноситься також брак у виробництві, яким вважають продукцію, роботи, послуги, які не відповідають за своєю якістю або технологічними умовами державним стандартам і можуть бути використані тільки після додаткових витрат на його виправлення [19].

Порівнюючи непродуктивні витрати (втрати) з браком у виробництві, слід зазначити, що вирощування продукції рослинництва це циклічний виробничий процес, який зупинити (з метою виправлення браку) для технічного переоснащення, ресурсного забезпечення або ж кадрової заміни не можливо, повернути втрачену стадію розвитку рослини безрезультатно, тобто брак такого виробництва практично ніколи не може бути виправним, тому, на нашу думку, непродуктивні витрати (втрати) в рослинництві доцільно ототожнювати із не виправним (остаточним) браком виробництва.

Тобто, непродуктивні витрати (втрати в обліку) – це виробничі втрати на протязі виробничого процесу, що виникають через недосконалість організації виробництва та недотримання технології вирощування продукції рослинництва (повна або часткова втрата насіння та посівів, внаслідок використання старої техніки та неякісної підготовки ґрунту, недобір врожаю, зниження якості продукції, біологічні втрати продукції), тобто витрати, здійснення яких не дозволяє отримати запланований кількісний обсяг виробництва продукції відповідної якості та вимагає визначення розміру відшкодування за рахунок винних осіб (центрів відповідальності) [16, с. 149].

В свою чергу, непродуктивні витрати (втрати) доцільно розмежовувати з надзвичайними витратами (непередбачуваними втратами), зокрема виробничими втратами на протязі виробничого процесу, що виникають від надзвичайних (непередбачених) подій (стихійні лиха, техногенні аварії тощо) та призводять до недобору продукції й які потрібно понести на ліквідацію наслідків стихійного лиха та інших подій. Непередбачувані втрати відшкодовуються за рахунок інших джерел або не відшкодовуються зовсім.

На думку групи вчених «втрати» трактуються як втрати від господарської діяльності, виражені в грошовій або натуральній формі, тобто це така категорія, що виражає якість і результативність господарської діяльності, і знаходиться у функціональному зв'язку з економічною ефективністю виробництва [4, с. 3], тобто співставлення витрачених ресурсів з отриманим продуктом, що втілює в собі собівартість даних ресурсів.

Так, в процесі сільськогосподарської діяльності суб'єктів господарювання під впливом біологічних, матеріальних, технічних, трудових факторів здійснюються витрати виробництва у рослинництві та паралельно виникають непродуктивні витрати (втрати).

Наприклад, за останні роки в сільському господарстві спостерігається порушення відтворення родючості ґрунту: недостатні норми внесення мінеральних добрив; зменшення доз внесення органічних добрив; не дотримуються системи сівобігу; низька якість обробки землі; непоповнюваний винос поживних речовин ґрунту. Відбувається знецінення людського капіталу, різко падає трудова мотивація. Практично не здійснюється відтворення основних засобів, а саме машинно-тракторного парку, що впливає на відтворення родючості ґрунту та сукупного суспільного продукту, зменшення виробництва товарної продукції. Все це спричиняє до поступового виникнення непродуктивних витрат (втрата) виробництва.

Найбільш широкий спектр виникнення втрат у виробництві відбувається на стадії виробництва продукції рослинництва: організаційні втрати (недотримання технології виробництва, затримання термінів збору врожаю); технічні (слабка підготовка збиральної

техніки); біологічні (зниження якості продукції), надзвичайні (стихійні лиха, техногенні події) тощо. На даній стадії спостерігається найбільша втрата ТМЦ: до 25% агрохімікатів і добрив, до 5 – 7% посівного та посадкового матеріалу, до 3 – 7% пально-мастильних матеріалів, до 20% готової і до 45% валової продукції [4, с. 8]. Причини виникнення перерахованих втрат представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Втрати виробництва продукції рослинництва та причини їх виникнення

Види втрат	Причини виникнення втрат
Непродуктивні втрати	
Організаційні	Несвоєчасний початок збиральних робіт; невідповідне обслуговування збиральних агрегатів, що впливає на тривалі простой; неправильний вибір технології та системи машин відносно заданих конкретних умов; нераціональна розбивка полів на загоны; погано організований контроль за якістю робіт.
Технічні	Незадовільна конструкція робочих органів збиральної техніки; слабка її підготовка.
Агротехнічні	Недотримання агротехнічних вимог щодо основних операцій з обробітку ґрунту; загущений або проріджений посів; засміченість; зайва насиченість ґрунту азотними добривами, яка викликає полягання посівів; поганий догляд за посівами; неправильно вибрана висота зрізу; недомолот та не витряс зерна при неякісній роботі комбайна.
Технологічні	Відсутність поточності у зборі врожаю; нераціональні способи збору врожаю; зайві зупинки агрегатів.
Біологічні	Нестійкість до полягання та осипання сортів культур; важкообмолочуємість та легкоушкодженість при обмолоті.
Професійні	Втрати врожаю в результаті недосвідченості водіїв збиральних агрегатів, особливо в оптимальні режими роботи та регулювання робочих органів.
Якісні	Втрати продукції внаслідок недотримання вимог її зберігання.
Надзвичайні втрати	
Непередбачувані	Стихійні лиха; крадіжка та порча зерна гризунами та птицями, пошкодження шкідниками та хворобами; техногенні події.

Джерело: [4, с. 82; 37, с. 42 – 43]

Отже, як бачимо, виникнення втрат у виробництві продукції рослинництва пов'язане, як із навмисним втручанням у виробництво, так і із непередбаченими та незалежними від виробника обставинами. Тобто втрати, як і виробничі витрати, також потребують виміру та реєстрації в обліку з метою їх запобігання в майбутньому.

Таким чином, втрати виробництва продукції рослинництва – втрати використаних ресурсів або зменшення активу за умов недотримання технологічних, організаційних, агротехнічних, біологічних та непередбачених виробництвом вимог.

Важливого вирішення в обліку потребує питання щодо відображення втрат, як об'єкта дослідження оперативного контролю.

Облік витрат в рослинництві на сучасному етапі є неповним через відсутність обліку непродуктивних витрат (втрат від браку) у виробництві продукції рослинництва. Ці втрати виникають через недоліки в організації виробництва та використанні трудових і матеріальних ресурсів. Як показує практика виробництва, втрати від браку доволі часто зустрічаються при вирощуванні сільськогосподарських культур, зборі, сушці та сортуванні врожаю. В рослинництві втратами від браку слід вважати порушенням технологічного процесу, а саме: роботи, виконані із відступом від вимог агротехніки, порушення технології обробітку ґрунту, способи внесення добрив, строки збору врожаю сільськогосподарських культур тощо. Так, наприклад, запізнення із збором врожаю трав, з одного боку, вплине на підвищення виходу врожаю з одиниці площі, а з іншого боку, при цьому знизиться вихід кормових одиниць, протеїну, каротину та інших важливих компонентів якості з 1 га. Таке явище, наприклад, можна пов'язати із бажанням керівників бригад підвищити валовий збір врожаю сільськогосподарських культур. Запізнення із збором врожаю може привести до значних втрат продуктивності зернових культур. Тому облік втрат від браку в рослинництві дуже необхідний. В зв'язку з цим вважаємо за доцільне розширити сферу обліку витрат в рослинництві, виділяючи самостійну статтю витрат «Непродуктивні витрати (втрати в обліку)» саме в розрізі центрів відповідальності (бригад). Це значно підвищить рівень

відповідальності та контролю трудових колективів за такими витратами, а також забезпечити можливість визначати вплив непродуктивних витрат на собівартість продукції (економію, перевитрату) та дозволить знайти управлінські рішення щодо скорочення цих витрат.

Для узагальнення інформації про втрати на виробництві пропонуємо застосовувати активний субрахунок 241 «Втрати в рослинництві». За дебетом субрахунку 241 відображати виробничі втрати, по кредиту відображати відшкодовані збитки винуватцями. Це підвищить контроль за вказаними витратами, з'явиться можливість списання їх за призначенням (на винуватців, на витрати або результати діяльності конкретного підрозділу (дебет субрахунку 375 «Розрахунки за відшкодування завданих збитків» – кредит субрахунку 241 «Втрати в рослинництві»), та тим самим підвищить відповідальність працівників за дотриманням технології виробництва продукції рослинництва.

Витрати, які мають розглядатися як втрати від надзвичайних подій та раніше обліковувалися на рахунку 99 «Надзвичайні витрати» й списувалися за рахунок фінансового результату підприємства, на сьогодні контролюються наказом Мінагрополітики від 31.08.2021 р. № 158 (зареєстрований в Міністерстві юстиції від 06.09.2021 р. за № 1170/36792).

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 11 серпня 2021 р. № 885 встановлено порядок бюджетного відшкодування втрат від пошкодження посівів сільськогосподарських культур внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру. Спеціально створена комісія розглядає зведені відомості отримувачів дотацій у строки, визначені Порядком використання коштів, передбачених у державному бюджеті для відшкодування втрат від пошкодження посівів сільськогосподарських культур внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, затвердженим Постановою № 885 [26].

На рис. 1 запропоновано методичний підхід визнання та відображення втрат виробництва в обліку в галузі рослинництва.



Рис. 1. Запропонований підхід відображення втрат рослинництва в обліку

Джерело: розроблено автором

Для прийняття оперативних управлінських рішень, щодо запобігання процесу виникнення непродуктивних витрат (втрат), доцільно детально вивчати ознаки та причини, що передують виникненню можливих витрат, і систематично їх контролювати та регулювати (наприклад, перевитрата матеріальних ресурсів з вини працівників структурного підрозділу свідчить про те, що існує необхідність про перезатвердження бюджету витрат або його коригування, але не з провини працівників даного підрозділу; неякісно виконана одна технологічна операція, наприклад, оранка, сигналізує про те, що неякісно буде виконана наступна (посів) тощо.

Отже, доцільність дослідження детального вивчення ознак та причин виявлених непродуктивних витрат (втрат в обліку) сприятимуть своєчасному виявленню таких витрат та їх усуванню.

Проведемо дослідження визнання непродуктивних витрат в обліку, їх виникнення та вплив на кінцеві результати діяльності центрів відповідальності на основі визначеної методики (табл. 2).

Розглянемо методику визначення непрямих витрат ярового ячменю при збиранні.

Розрахунки здійснювалися на основі даних ТОВ «Агротех» Оріхівського району на прикладі зернових культур, зокрема ярого ячменю урожаю 2020 р.

1. Величину витрат ярового ячменю за жнивваркою визначають на скошеній ділянці в п'яти місцях. Для цього вибирають місце з характерним по густині хлібостоем і, за допомогою рамки $0,5 \text{ м}^2$, відзначають контрольні ділянки, на яких ретельно збирають загублений ячмінь, а також зрізані, що залишилися, і не зрізані колосся. Останні, обмолочуються вручну. Вимолочений яровий ячмінь просівають і зсипають разом, із зібраним на кожному з облікових площадок. Потім, зібраний зі всіх п'яти облікових площадок яровий ячмінь, зсипають, зважують, ділять на загальну кількість (на 5) облікових площадок і знаходять середню кількість, втраченого на одній обліковій площадці ячменю, на $0,5 \text{ м}^2$.

Втрати зі всієї площі даного поля визначаються за формулою:

$$P_{\text{ж}} = \frac{(P_n \cdot 2 \cdot 1000)}{100000} S, \quad (1)$$

де $P_{\text{ж}}$ – загальні втрати за жнивваркою, ц;

P_n – втрати однієї облікової площадки, г;

S – площа даного поля, га;

10000 – $\text{м}^2/\text{га}$;

100000 – г/ц.

Помноживши, на одній обліковій площадці, $P_{\text{ж}}$ ($0,5 \text{ м}^2$) на 2, отримуємо втрати на м^2 , помноживши які на 1000, отримуємо втрати на 1 га (у грамах). Розділивши їх на 100000, отримуємо втрати на 1 га (у центнерах). Цю кількість множимо на площу поля і знаходимо загальні втрати (у центнерах) зі всієї площі даного поля.

$$P_{\text{ж}} = \frac{(3,5 \cdot 2 \cdot 1000)}{100000} 499 = 34,9 \text{ ц}.$$

Необхідно відзначити, що втрати ярового ячменю за жнивваркою знижуються із зменшенням швидкості переміщення агрегату і окружної швидкості молотила, і зі збільшенням висоти хлібостою.

2. Втрати за підбирачем визначаються накладанням рамок ($0,5 \text{ м}^2$) на місця лежання валів і підрахунку на цих облікових площадках ярового ячменю, що залишився на землі, а також ячменю в непідібраних, зрізаних і не зрізаних колоссях. Облікові площадки накладають по діагоналі поля в п'яти місцях лежання валів. Одночасно, з кожної облікової площадки збирають всі зерна і колосся обмолочують вручну. Ячмінь провіюють і зсипають разом із зібраним ячменем. Потім, зібраний зі всіх п'яти облікових площадок яровий ячмінь, зсипають, зважують, ділять на загальну кількість облікових площадок і знаходять середню вагу втраченого ячменю на площі $0,5 \text{ м}^2$.

Втрати у вигляді ярового ячменю за підбирачем розповсюджуються не на всю площу даного поля, а тільки на ту частину, яка відноситься до місць лежання валів. Для визначення цієї площі підраховується загальна кількість валів на даному полі, і заміряється довжина поля (довжина валу) і ширина валу.

Визнання непродуктивних витрат (втрат) рослинництва в обліку

Причина виникнення витрат	Джерела початкової інформації			Методика вирахування непродуктивних витрат (втрат)
	Синтетичні рахунки	Облікові регістри	Бухгалтерська (статистична) звітність	
Повна або часткова загибель посівів	Субрахунок 231 «Рослинництво»	Виробничий звіт ф. № 10.3 с.г., розділ 1 – витрати на виробництво продукції, розділ 2 – вихід продукції	Форма № 29-с.г. «Звіт про площі та валові збори сільсько-господарських культур, плодів, ягід, винограду»: гр.1 – посівна площа, га; гр.2 – зібрана площа, га; гр.4 – збір врожаю, ц	При повній загибелі посівів абсолютна величина витрат урожаю визначається множенням середньої урожайності по загиблій культурі за останні п'ять років на площу загиблих посівів. Втрати валової продукції, в цьому випадку, визначають множенням абсолютних витрат продукції на індекс цін агропродукції. Втрати товарної продукції визначаються як добуток абсолютних витрат і її середньої реалізаційної ціни.
Недобір врожаю	Субрахунок 231 «Рослинництво»	Виробничий звіт ф. № 10.3 с.г., розділ 1 – витрати на виробництво продукції, розділ 2 – вихід продукції	Форма № 29-с.г. «Звіт про збір урожаю сільсько-господарських культур»: гр.1 – посівна площа, га; гр.2 – зібрана площа, га; гр.4 – збір врожаю, ц	При частковій загибелі посівів (підмерзання, вплив кліматичних умов тощо) абсолютні втрати продукції складають її недобір, обумовлений вищезазначеними причинами. Недобір визначається множенням різниці, між середньою урожайністю культури за попередні п'ять років і фактичною урожайністю цієї культури в звітному році, на площу культури з частковою загибеллю продукції, отриманої від її вирощування. Втрати валової та товарної продукції, в цьому випадку, визначають за вищенаведеним механізмом.
Зниження якості продукції	Рахунок 79 «Фінансові результати»	Реєстр ф. № 11.1-с.г.; Реєстр ф. № 11.3 с.г. Реєстр ф. № 11.2 с.г.)	Даний вид витрат у звітності не відображається	Для розрахунку витрат необхідно: – визначити урожайність культури за попередні п'ять років; – визначити недобір урожаю з 1 га; – визначити недобір урожаю із зібраної площі; – визначити втрати валової продукції, множенням недобору продукції на індекс цін агропродукції; – визначити втрати товарної продукції, множенням недобору врожаю на середню реалізаційну ціну.
Втрати продукції внаслідок її біологічного псування і інших причин	Рахунок 27 «Продукція сільсько-господарського призначення»	Сальдові відомості	Даний вид витрат у звітності не відображається	Втрати товарної продукції від зниження якості продукції розраховуються як різниця, між можливою грошовою виручкою від реалізації продукції (в оцінці за середньою ціною реалізації якісної продукції) і фактичною грошовою виручкою від її реалізації. Загальні втрати за час зберігання продукції на складі і інших місцях зберігання дорівнюють недостачі продукції на певний момент, частина якої відноситься на природні збитки (V_{np}), визначається як різниця між середньою кількістю продукції, що знаходиться на зберіганні на протязі визначеного періоду часу та нормами природних витрат за визначений період часу. Середня кількість продукції визначається, як частка від ділення суми щоденних залишків продукції на кількість днів зберігання. Різниця між загальною кількістю недостачі продукції та природним збитком дорівнює її абсолютним втратам.

Помноживши довжину валу на ширину i , отримане число, на кількість валів, знаходимо загальну, зайняту під валками, площу:

$$S_B = (D_B \cdot Ш_B) K_B, \quad (2)$$

де D_B – довжина валу, м;

$Ш_B$ – ширина валу, м;

K_B – кількість валів.

Отже, $S_B = (1000 \text{ м} \cdot 1,5 \text{ м}) 167 \text{ шт.} = 1500 \cdot 167 = 250500 \text{ м}^2$ або 25,05 га.

Втрати зі всієї площі визначають за формулою:

$$P_{зп} = \frac{(P_n \cdot 2 \cdot 1000)}{100000} S_B, \quad (3)$$

де $P_{зп}$ – загальні втрати зерна за підбирачем на даному полі, ц;

S_B – загальна площа, зайнята під валками на даному полі, м^2 .

Отже, $P_{зп} = (3,5 \cdot 2 \cdot 10000 : 100000) 25,05 = 0,7 \cdot 25,05 = 17,5 \text{ ц.}$

Втрати за підбирачем, залежать від довжини стебел і товщини валу (для того, щоб сумарні втрати ячменю за підбирачем не перевищували 1%, середня довжина стебел у валках повинна бути не меншою за 0,48 м, а також від правильного напрямку руху комбайна.

3. Втрати зерна від недомолоту і невитрясу при роботі комбайна, його пошкодження і чистота, є оцінкою якості роботи комбайна. При визначенні недомолоту, з валка беруть 50 колосів і обмолочують вручну невимолочений ячмінь. Підраховують кількість зерен. Потім, знаходять втрати за процентним співвідношенням середньої кількості продуктивних стебел культури на даному полі. З отриманого значення (у %) знаходять кількісне вираження втрат, в залежності від фактично отриманого на даному полі врожаю. Кількість продуктивних стебел повинна визначатися завчасно, до початку збирання, шляхом накладення в трьох-п'яти місцях по діагоналі ділянки, на рівних відстанях $0,5 \text{ м}^2$, і підрахунку кількості продуктивних стебел. Із загальної кількості підрахунків знаходять середню їх кількість (продуктивних стебел) на одній обліковій площадці. Помноживши його на 2, отримуємо густоту стояння продуктивних стебел на 1 м^2 виходячи з того, що мінімальні втрати складають 0,01% від зібраного ячменю знаходимо: $4332 \text{ ц} \cdot 0,01\% = 0,43 \text{ ц.}$

При визначенні втрат ячменю від невитрясу, на валок накладають рамку $0,5 \text{ м}^2$ і, на цій ділянці збирають вільний ячмінь. Цю операцію повторюють три рази, причому, рамку накладають один раз по центру сліду руху комбайна і двічі із зсувом, в ту і іншу сторону. При накладанні, рамка не повинна виходити за зовнішній край сліду керованих коліс комбайна. За результатами трьох підрахунків знаходять середнє значення кількості загубленого ярового ячменю на ділянці $0,5 \text{ м}^2$. Від отриманого значення віднімають кількість вільного ярового ячменю, загубленого підбирачем на тій же площі, і знаходять втрати молотарки вільним ячменем в штуках на ділянці $0,5 \text{ м}^2$.

При прямому комбайнуванні втрати ярового ячменю визначаються за молотаркою і за жнивваркою. Визначаючи втрати за молотаркою від недомолоту, солону і половину викидають у валок. Залежно від якості їх поділяють на 5 – 10 рівних частин, і з однієї частини ретельно вибирають всі необмолочені колосся і підраховують. Такий підрахунок необмолоченого ячменю робиться в трьох місцях, визначаючи середню їх кількість з трьох підрахунків. Величину втрат знаходять за процентним співвідношенням кількості необмолочених колосків, і загальної кількості продуктивних стебел даної культури на полі:

$$B_{п} = \frac{(K_k \cdot 100)}{K_c}, \quad (4)$$

де K_k – середня кількість необмолочених колосків;

K_c – кількість продуктивних стебел на даному полі;

$B_{п}$ – величина втрат, %.

Отже, $B_{п} = 3 \cdot 100 : 5000 = 0,06\%$.

Надалі, виходячи з отриманого значення (у %), знаходимо кількісне вираження втрат в залежності від фактично зібраного на даному полі врожаю:

$$\sum B = \frac{Y \cdot B_n}{100}, \quad (5)$$

де Y – фактичний урожай зерна даної культури на даному полі, ц;

Так, $\sum B = 4332 \cdot 0,06 : 100 = 2,6$ ц.

Сума втрат від недомолоту і втрат ярового ячменю за жнивваркою та за підбирачем дає загальну кількість втрат при прямому комбайнуванні:

$$34,9 \text{ ц} + 17,5 \text{ ц} + 2,6 \text{ ц} = 55 \text{ ц.}$$

З проведених розрахунків маємо, що загальна кількість втрат ярового ячменю становить 55 ц, а це в процентному співвідношенні дорівнює 1,27% від валового збору культури. Отримані дані використано для визначення непродуктивних витрат (табл. 3).

Таблиця 3

**Визначення непродуктивних витрат (втрат)
при збиранні ярого ячменю в ТОВ «Агротех»**

Причина виникнення втрат	Формула для розрахунку	Розрахунок розмірів непродуктивних витрат (втрат)
Недобір врожаю: – з 1га; – із зібраної площі	$H_y = (U_{cp} - U_f)$ $B_a = H_y \cdot Пг$	$H_y = 24,7 - 8,7 = 16,0$ ц/га $B_a = 16,0 \cdot 158 = 2528$ ц
Часткова загибель посівів	$B_a = (U_{cp} - U_f) \cdot Пг$ $B_{вп} = B_a \cdot Ці$ $B_{тп} = B_a \cdot Ц_{cp}$	$B_a = (24,7 - 8,7) \cdot 158 = 2528$ ц $B_{вп} = 2528 \cdot 49,3 = 124,63$ тис. грн. $B_{тп} = 2528 \cdot 55,6 = 140,56$ тис. грн.
Втрати продукції внаслідок її біологічного псування і інших причин	$B_{пр} = (cp - пр_в) : 100$ $B_a = H_y - B_{пр}$ $B_{вп} = B_a \cdot Ці$ $B_{тп} = B_a \cdot Ц_{cp}$	$пр_в = 3833 \cdot 0,09\% = 3,45$ ц $cp = 3833 : 183 = 20,95$ ц $B_{пр} = (20,95 - 3,45) : 100 = 0,18$ ц $B_a = 16 - 0,18 = 15,82$ ц $B_{вп} = 15,82 \cdot 49,3 = 779,93$ грн. $B_{тп} = 15,82 \cdot 55,6 = 879,59$ грн.

Джерело: розраховано автором

Дані табл. 3 свідчать, що господарство внаслідок затримки термінів збирання врожаю втратило 1608 ц валової продукції та виходячи з середніх реалізаційних цін 2020 р. на зернові культури (55,60 грн. за 1 ц) недоотримала товарної продукції на 89,40 тис. грн.

У ТОВ «Агротех» у 2020 р. загинуло 158 га посівів ярого ячменю, основною причиною були погодні чинники (відсутність дощів), а також неможливість виконання вчасно технологічних операцій.

Великі втрати врожаю господарство несе через затримання термінів збирання. Так, біологічні втрати ярого ячменю на полях із врожайністю більше 30 ц/га, при збиранні на 10-й день після настання повної стиглості зерна, досягають 3 ц/га, на 20-й – 6 ц/га і на 30-й – 12 ц/га [50, с. 83] (табл. 4).

Таблиця 4

**Визначення непродуктивних витрат (втрат) в
ТОВ «Агротех» при затримці строку збирання зернових**

Період збору, днів	Площа, га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, ц	Втрати продукції, ц	Виробничі втрати, тис. грн.
1-й – 10-й	199	30,0	5970	-	-
11-й – 20-й	156	27,0	4212	468	23,4
21-й – 30-й	98	24,0	2352	588	29,4
31-й – 38-й	46	18,0	828	552	27,6
Всього	499	26,8	13362	1608	80,4

Джерело: розраховано автором

Виробничі втрати ярого ячменю, що характерні такому технологічному циклу, як збирання врожаю та його транспортування, можуть бути, як прямими, так і непрямими втратами.

Прямі втрати – кількісні втрати врожаю за жнивваркою, підбірником і молотаркою комбайна. Непрямі втрати – втрати, що виникають за рахунок макро- і мікропошкоджень зерна (дроблення, плющення, пошкодження оболонки зародка).

В табл. 5 наведено узагальнюючі розрахунки визнання втрат виробництва продукції рослинництва в обліку та їх вплив на формування економічних показників.

Таблиця 5

Визнання втрат виробництва продукції рослинництва в обліку та їх вплив на формування фінансового результату в ТОВ «Агротех»

Види втрат	Кількість недоотриманої продукції, ц	Товарна продукція, тис. грн.	Собівартість, тис. грн.	Прибуток (збиток), тис. грн.	Кореспонденція	
					Д ^т	К ^т
<i>Непередбачувані втрати (надзвичайні витрати)</i>						
Часткова загибель посівів (недобір врожаю)	2528	140,56	128,17	12,39	072	-
<i>Непродуктивні витрати (втрати)</i>						
Організаційні втрати						
Затримання термінів збору	1608	89,4	81,53	7,87	241 375	231 241
Технічні втрати						
Втрати за жнивваркою	34,9	1,92	1,77	0,15	241 375	231 241
Втрати за підбирачем	17,5	0,96	0,89	0,07		
Втрати від недомолоту та невитрясу	2,6	0,14	0,13	0,01		
Біологічні втрати						
Втрати продукції внаслідок її біологічного псування (зниження якості продукції)	15,82	0,88	0,80	0,08	241 231	271 241

Джерело: розраховано автором

Невизнання непродуктивних втрат рослинництва в обліку збільшило собівартість вирощеної продукції на суму 84,4 тис. грн. за рахунок додатково – втраченого обсягу виробництва – 1678,52 ц, а саме за рахунок недотримання строків збирання на 81,53 тис. грн. та 1608 ц відповідно, за рахунок технічних втрат, зокрема: втрат за жнивваркою, за підбирачем, від недомолоту та невитрясу, а саме на 2,79 тис. грн. та 55 ц відповідно; втрат продукції внаслідок її біологічного псування (зниження якості продукції) на 0,08 тис. грн. та 15,82 ц відповідно.

Таким чином, за умов дотримання технології вирощування ярого ячменю господарство мало можливість одержати додатково товарної продукції у розмірі 89,4 тис. грн. та чистого прибутку – 7,87 тис. грн.

Непродуктивні витрати (втрати) слід відображати в поточному обліку та при формуванні фактичної собівартості продукції в тому звітному місяці, в якому вони виявлені та за центрами відповідальності. Облік простоїв у виробництві доцільно здійснювати за причинами та винуватцями.

В процесі проведеного дослідження, було визначено економічну суть втрат виробництва та їх зростаючу роль визнання в виробничих процесах вирощування продукції рослинництва; розкрито проблемні питання визначення та класифікації втрат виробництва в процесі управління ними. На основі системного підходу визначено взаємозв'язок між виробничими витратами та виробничими втратами, який виявляється в тому, що у процесі виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств під впливом різноманітних факторів окремі виробничі витрати трансформуються у виробничі втрати, що потребує їх виміру та реєстрації. Так, найбільш широкий спектр виникнення втрат у виробництві відбувається на стадії виробництва продукції рослинництва, зокрема: організаційні втрати (затримання термінів збору врожаю); технічні (слабка підготовка збиральної техніки, ґрунту); біологічні (зниження якості продукції) тощо. Враховуючи це, з метою забезпечення повного висвітлення фактичних наслідків операцій та подій в обліку і звітності, сформульовано визначення поняття «втрати виробництва у рослинництві», як втрати використаних ресурсів або зменшення активу за умов недотримання технологічних, організаційних, збутових, агротехнічних, біологічних та непередбачених виробництвом вимог.

З метою поліпшення інформаційного забезпечення контролю витрат, їх аналізу та управління ними, матеріальні та трудові витрати в рослинництві доцільно співставляти з обсягами витрат продукції рослинництва в розрізі структурних одиниць. Це значно підвищить рівень відповідальності та контролю трудових колективів за такими витратами, а також забезпечить можливість визначати вплив непродуктивних витрат на собівартість продукції (економію, перевитрату) та дозволить знайти управлінські рішення щодо скорочення цих витрат.

В результаті дослідження доведено необхідність визначення поняття «витрат виробництва продукції рослинництва», що дозволить на практиці забезпечити реалізацію в обліку принципів обачності та повного висвітлення фактичних наслідків операцій та подій, що можуть впливати на управлінські рішення.

Агротехнологічні, біологічні та організаційні особливості вирощування продукції рослинництва при побудові обліку та контролі за витратами вимагають своєчасного виявлення непродуктивних витрат (втрат) та їх визнання в обліку. Проведені розрахунки свідчать, що дані види витрат доцільно відображати в обліку за кожним звітним періодом їх виникнення в розрізі саме центрів відповідальності за місцями їх виникнення.

Задля відображення витрат рослинництва в обліку запропоновано відокремлювати статтю витрат «Непродуктивні витрати (втрати)» та застосовувати субрахунок 241 «Втрати виробництва у рослинництві» та 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей», а при потребі використовувати субрахунок 375 «Розрахунки за відшкодування завданих збитків» за винними особами. Дана деталізація складу статей витрат та їх відображення на рахунках обліку підвищить рівень відповідальності та контролю трудових колективів, а також надасть можливість визначати їх роль при підведенні підсумків діяльності центрів відповідальності та підприємства в цілому.

Одним із найважливіших управлінських аспектів обліку витрат є їх класифікація. Саме для правильної організації обліку витрат виробництва у відповідності з їх особливостями, складом та значенням у процесі виробництва, а також для потреб контролю, аналізу, обчислення собівартості та управління витратами їх поділяють на групи за тими ознаками, які визначаються метою класифікації.

Західний управлінський облік пропонує цільовий, функціональний підхід.

Родоначальником цільового підходу був К. Друрі. На його думку, насамперед, в обліку накопичується інформація про три категорії витрат: витрати на матеріали, робочу силу і накладні витрати. Потім узагальнені витрати розподіляються за наступними напрямками: 1) для калькулювання й оцінки собівартості виробленої продукції; 2) для планування і прийняття управлінських рішень і 3) для здійснення процесу контролю і регулювання. Крім того, у кожному з перерахованих вище трьох напрямків, у свою чергу, відбувається подальша деталізація витрат в залежності від цілей управління [23, с. 31 – 32].

Наведемо характеристику окремої групи витрат в обліку, зокрема щодо оцінки запасів та визначення фінансових результатів в такій специфічній галузі, як рослинництво.

Процес визначення фінансового результату діяльності підприємства пов'язаний із порівнянням доходів і витрат звітного періоду, з метою визначення різниці між витратами різних звітних періодів. З цього приводу витрати поділяють на вичерпані та невичерпані.

Дана класифікація застосовується при визначенні фінансових результатів діяльності підприємства. Як відомо, фінансовий результат – це різниця між доходами і витратами звітного періоду. В цьому випадку виникає запитання: які витрати відносяться до звітного періоду, а які ні?

Вичерпані витрати відображають у звіті про фінансові результати як собівартість реалізованої продукції, невичерпані затрати – відображаються у складі активів підприємства як запаси (рис. 2).

На практиці не всі витрати, що відносяться до звітного періоду (вичерпані витрати), безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, тому для визначення собівартості продукції (робіт, послуг) доцільно витрати класифікувати за участю у виробничому процесі із групуванням витрат на витрати на продукт та витрати періоду [1; 4; 23]. Даний метод групування витрат можна використовувати як у фінансовому обліку для оцінки запасів та визначення фінансових результатів, так і в управлінському обліку при підготовці релевантної інформації для нестандартних управлінських рішень.

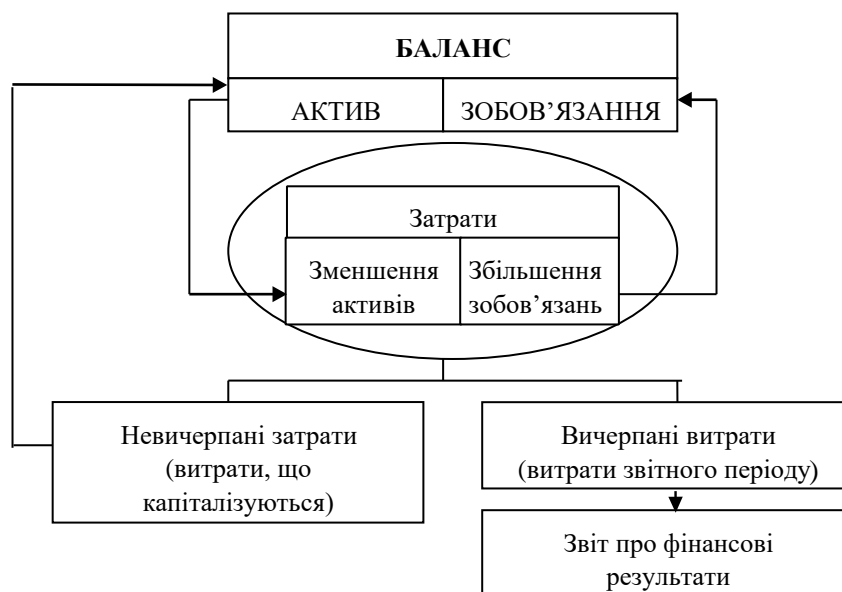


Рис. 2. Відображення в обліку та звітності вичерпаних витрат та невичерпаних затрат

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 37]

Витрати на продукт – витрати, пов’язані із функцією виробництва продукції, вони розподіляються між собівартістю реалізованої продукції та запасами. Ці перехідні витрати зменшують прибуток у тому випадку, коли відбувається реалізація продукції, що можливо відбутися через декілька періодів після її виробництва. Деякі вчені називають їх виробничими витратами [1, с. 37].

Витрати періоду – це витрати, що не включаються до собівартості продукції та запасів і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені (адміністративні, витрати на збут, інші операційні та надзвичайні витрати) [1, с. 37; 4, с. 16]. Ці витрати окремі автори називають збитками даного звітного періоду [12, с. 67]. Так, дані витрати від операційної діяльності не проходять через стадію запасів, а відразу відносяться на зменшення собівартості реалізованої продукції. В фінансовому обліку вони відображаються на рахунках класу 9 «Витрати діяльності» та в формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід).

Тривалий цикл виробництва сільськогосподарської продукції та його неспівпадання з календарним роком потребують розмежування витрат таким чином, щоб їх доля, що включається у собівартість продукції за звітний період, відповідала кількості продукції, виробленої в цьому періоді. Звідси за тривалістю дій у відповідності із часовою визначеністю фактів господарського виробництва доцільно розділяти їх на витрати (затрати) поточного року, затрати минулих років і затрати наступного періоду. Частина затрат поточного року у вигляді незавершеного виробництва продукції рослинництва відокремлюють і відносять на собівартість продукції наступного року. Аналогічним чином частина затрат минулого року відноситься на собівартість продукції звітного періоду.

Відносно виробничого (технологічного) процесу більшість економістів підрозділяють витрати на основні та накладні. Основні витрати – це витрати, безпосередньо пов’язані із технологічним процесом виробництва продукції. Вони входять до складу конкретного об’єкта виробництва та складають «...головну субстанцію продукту» поділяються на три групи: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати [1, с. 37 – 38; 4, с. 16].

До накладних витрат відносяться витрати, що пов’язані з обслуговуванням та управлінням діяльності підрозділу (бригади, цеху), галузі чи підприємства в цілому [12].

Накладні витрати поділяються на виробничі та невиробничі. До виробничих накладних витрат відносяться загальновиробничі витрати, які розподіляються між продукцією пропорційно до обраної бази [4, с. 16]. До невиробничих витрат слід віднести всі інші накладні витрати, що є витратами періоду.

Важливу роль при формуванні собівартості продукції рослинництва відіграє поділ витрат на прямі та непрямі, що на пряму пов'язаний із вибором методу обліку і калькулювання собівартості продукції. Тобто достовірність і точність в обчисленні собівартості продукції залежить від якнайменшого використання прийому непрямого розподілу витрат між окремими видами продукції. Взаємозв'язок деяких витрат наведено на рис. 3.

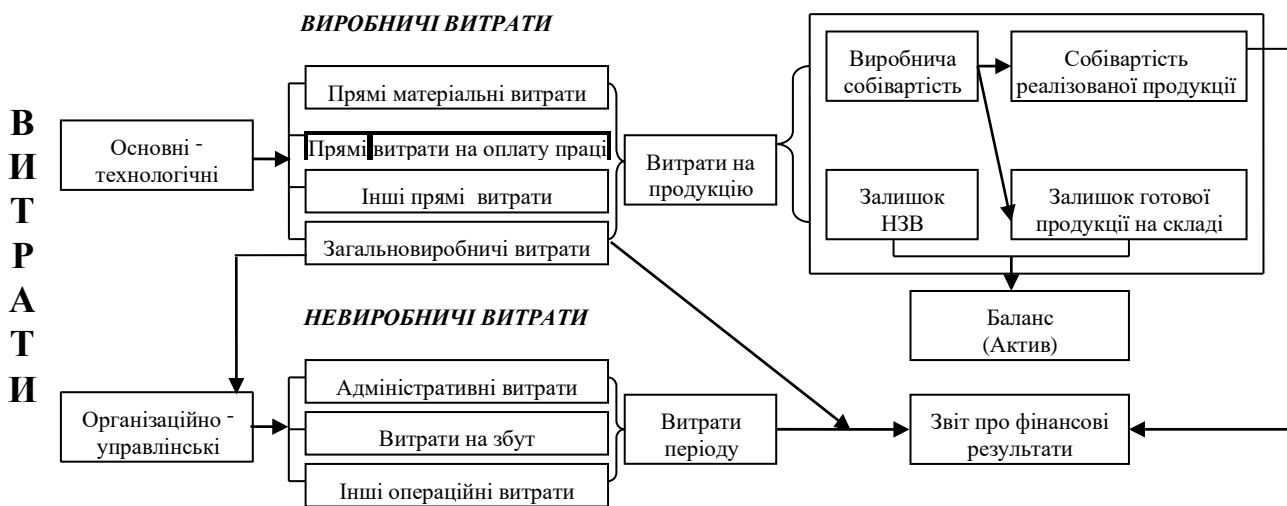


Рис. 3. Взаємозв'язок різних видів витрат та відображення їх в обліку та звітності

Джерело: розроблено автором

З метою отримання об'єктивної та точної інформації про витрати в розрізі окремих об'єктів обліку слід проводити групування витрат за статтями, а не за економічними елементами, а це є предметом вивчення управлінського обліку (на рівні підприємства). Групування витрат за калькуляційними статтями проводиться у відповідності із Методичними рекомендаціями № 132 [19], в якому передбачено виділення 11 статей у рослинництві. В основі класифікації витрат за статтями лежить складний комбінований критерій характеру та призначення витрат.

Перелік статей витрат, наведений у Методичних рекомендаціях № 132 [19], в основному є достатнім і узгодженим з елементами витрат, проте носить рекомендаційний характер і підприємства самостійно мають право вносити зміни до типової номенклатури статей витрат. Це дуже вагомо для сезонних галузей аграрного виробництва, а саме для галузі рослинництва. Але, за умов необхідності суб'єктами господарювання складати регламентовану звітність, групування витрат за статтями повинно мати єдину науково-обґрунтовану та уніфіковану структуру, що характерно групуванню витрат за економічними елементами. Виділяючи окремі витрати в самостійні статті витрат або об'єднуючи їх, необхідно врахувати доцільність таких дій. Безперечно, що збільшення частки прямих витрат через розмежування комплексних витрат підвищує точність визначення собівартості продукції й відіграє важливу роль в процесі прийняття управлінських рішень.

4.6. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського і податкового обліку

© Кучеркова С. О.

канд. екон. наук, доц.,

Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного,

м. Запоріжжя, Україна

ORCID: 0000-0002-1953-063X

Однією з головних загальноекономічних і бухгалтерських наукових і практичних проблем, яка особливо загострилася в ринкових умовах, є визначення фінансового результату діяльності підприємств. Дуже багато вчених приділяли і приділяють увагу процедурі визначення фінансових результатів, і це не випадково, бо інтереси соціальних груп (власників, працівників, кредиторів, інвесторів тощо) по-різному оцінюють ті чи інші об'єкти обліку і неминучі різні методологічні підходи у визначенні фінансових результатів.

Облік фінансових результатів підприємства, їх аналіз і прийняття управлінських рішень тактичного та стратегічного характеру посідають центральне місце в регульованій ринковій економіці [1, с. 78].

Значний внесок у розвиток теорії і практики цієї категорії, особливо обліку фінансових результатів, зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Бабо А., Бланк І. О., Бородкін О. С., Бутинець Ф. Ф., Дем'яненко М. Я., Друрі К., Жук В. М., Кірейцев Г. Г., Кужельний М. В., Мочерний С. В., Саблук П. Т., Сопко В. В., Хендріксен Е. С., Чумаченко М. Г. та ін.

Головним показником, який характеризує фінансову результативність підприємства, є прибуток. Такий показник визначає основну мету підприємницької діяльності. В умовах ринкової економіки прибуток розглядають як узагальнюючий показник фінансового результату господарської діяльності підприємств.

Важливим науковим завданням є обґрунтування відображення в бухгалтерському обліку складників для визначення фінансових результатів та їх відображення у звітності, що дає можливість достовірно характеризувати рівень ефективності виробництва на підприємствах, а саме доходів і витрат.

Прибуток як економічна категорія являє собою абстракцію, теоретичне обґрунтування, адже економіка зародилася на основі бажання усвідомити принципи роботи господарського механізму. Для практичного ж застосування необхідна інтерпретація цієї категорії, що розглядається прикладними економічними науками, до яких належить бухгалтерський облік [1, с. 79].

У науковій економічній літературі прийнято розрізняти бухгалтерський та економічний прибуток.

Економісти-теоретики дають різні визначення прибутку і використовують його в різних значеннях. Економісти-практики і бухгалтери віддають перевагу не вдаванню до теорії – взагалі не дають визначення прибутку, обмежившись визначенням методики його розрахунку.

У сучасній науці поняття «прибуток» має різне значення. Мова може йти про доходи, які отримані підприємством, а також про користь, яку одержить споживач, або про зиск (вигоду), принесений країні від проведення того чи іншого заходу. У всіх випадках йдеться про прибуток підприємства, споживача, суспільства [5, с. 119].

Як зазначає Бутинець Ф. Ф., «у сучасних умовах не слід віддавати перевагу одному поясненню прибутку, а слід розглядати різні ситуації походження прибутку, які взаємно не виключають, а доповнюють одна одну» [1, с. 79].

Проведений аналіз свідчить, що майже всі автори стверджують, що прибуток отримують у результаті господарської (підприємницької) діяльності і він є частиною додаткової вартості (чистого доходу).

Але ж дохід і прибуток – різні речі й співвідносяться як загальне і часткове. Дохід – це надходження на підприємство (виручки, дивідендів, штрафів і т. ін.), яке порівнюється з витратами, й у складі цього доходу може бути часткою прибуток (а якщо витрати перевищують доходи – то збиток).

Прибуток як економічна категорія являє собою абстракцію, теоретичне обґрунтування, адже економіка зародилася на основі бажання усвідомити принципи роботи господарського механізму. Для практичного ж застосування необхідна інтерпретація цієї категорії, що розглядається прикладними економічними науками, до яких належить бухгалтерський облік [8, с. 9].

Беручи до уваги розглянуті сутність і зміст прибутку, пропонуємо таке визначення поняття: прибуток – загальноекономічна категорія, яка притаманна товарно-грошовим відносинам і являє собою частину доходу конкретного діючого підприємства, отриманого під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища та рівня розвитку підприємництва, є різницею між доходами, які були отримані від усіх видів діяльності, і витратами підприємства, що були понесені в процесі отримання цих доходів, та використовується для здійснення процесу розширеного відтворення й задоволення інтересів власників підприємства, працівників, інвесторів і держави [1, с. 83].

Бухгалтерський прибуток є фактичним приростом власного капіталу протягом звітного періоду, що визначений за даними бухгалтерського обліку.

Методика його розрахунку відпрацьовувалася роками. Взагалі на протязі останніх 50 років методика формування показників фінансових результатів на підприємствах України істотно змінювалася. Ці зміни стосувалися складу виробничих витрат, відшкодування вартості необоротних матеріальних активів (у т. ч. основних засобів), визначення величини коштів, які залишалися для потреб підприємства [8, с. 10].

Із 2000 р. до 2014 р. фінансовий результат діяльності підприємств визначався за двома методиками:

а) для складання фінансової звітності – згідно з діючими національними НП(С)БО і відображається у формі 2 «Звіт про фінансові результати»;

б) для цілей оподаткування. До 2011 р., згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», прибуток визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань. З 2011 р. до 2014 рр. після набрання чинності Податкового кодексу України:

Прибуток = доходи звітного періоду – собівартість – інші витрати звітного податкового періоду, і вже з 2015 р. оподатковуваний прибуток розраховується як бухгалтерський фінансовий результат (за НП(С)БО чи МСФЗ), але відкоригований на податкові різниці.

Відповідно до п. 134 розділу III ПКУ, «об'єктом оподаткування є: прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства, на податкові різниці [6].

У сучасному бухгалтерському обліку існує низка парадоксів. І один із них такий: прибуток є, а грошей немає. Йдеться про випадки, коли фінансова звітність репрезентує прибуток від діяльності підприємства за звітний період, а коштів на рахунках значно менше, ніж величина прибутку. Звідси виникає питання: чи можна звітність, складену за прописаними нормативними документами правилами, вважати достовірною з позиції власника для потреб управління [7, с. 8]? Повністю це зробити неможливо через те, що самій бухгалтерській методології притаманні певні парадокси. Вони об'єктивні, їх треба знати, розуміти і брати до уваги.

Доволі часто в практичній діяльності підприємств виникають питання: чому прибуток не є фінансовим результатом для власника? що є фінансовим результатом для власника?

Бухгалтер у своїй роботі керується законами, постановами та іншими нормативно-правовими документами, його дії чітко регламентовані.

Натомість у керівника управлінська логіка, він дивиться на поточну ситуацію, і на підставі фактичних показників йому потрібно передбачити і спрогнозувати майбутні події. А для того щоб це зробити, слід правильно розуміти бухгалтерські цифри.

Багато підприємців не розуміють: чому прибуток є, а грошей немає? де гроші?

Досліджуючи це питання, на умовних прикладах покажемо загальні прояви цього парадоксу.

Приклад 1.

Підприємство придбало ТМЦ, вартість яких більша за прибуток, відображений у формі № 1 «Баланс». В активі залишки грошових коштів (готівка та на рахунках у банку) незначні, а прибуток значний (табл. 1 і 2).

Таблиця 1

АКТИВ		ПАСИВ	
I Необоротні активи		I. Власний капітал	
...
Основні засоби	1000	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	4500
....
Усього за розділом I	1500	Усього за розділом I	5500
II Оборотні активи		II Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
Запаси	4000	...	
...	...	Усього за розділом II	200
....	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
Гроші та їх еквіваленти	1750	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1000
....
Усього за розділом II	6500	Усього за розділом III	2300
...
Баланс	8000	Баланс	8000

Джерело: розроблено автором

Потім підприємство придбало виробниче обладнання вартістю 1500 тис грн. Тоді Баланс набуде такого вигляду (табл. 2).

Очевидно, що борги підприємства (1200 тис грн) не можуть бути погашені наявними грошима (250 тис грн).

Водночас Баланс (табл. 2) характеризує підприємство як високорентабельне.

Таблиця 2

Баланс (вихідний для прикладів 2, 3), тис грн

АКТИВ		ПАСИВ	
I Необоротні активи		I. Власний капітал	
...
Основні засоби	2500	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	4500
....
Усього за розділом I	3000	Усього за розділом I	5500
II Оборотні активи		II Довгострокові зобов'язання і Забезпечення	
Запаси	4000	...	
....	Усього за розділом II	200
Гроші та їх еквіваленти	250	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
....	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1000
Усього за розділом II	5000
...	Усього за розділом III	2300
Баланс	8000
		Баланс	8000

Джерело: розроблено автором

Приклад 2.

Підприємство реалізувало продукцію (роботи, послуги) але грошові кошти не отримало. У цьому разі виникає прибуток, його рентабельність зростає, але з боргами розрахуватися неможливо.

Припустимо, що підприємство продало половину власних запасів із націнкою 30%. Гроші від покупців ще не отримано. За бухгалтерськими правилами ця націнка має бути показана як отриманий прибуток (600 тис грн) (табл. 3).

Таблиця 3

Баланс, тис грн

АКТИВ		ПАСИВ	
I Необоротні активи		I. Власний капітал	
...
Основні засоби	2500	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	5100
....
Усього за розділом I	3000	Усього за розділом I	6100
II Оборотні активи		II Довгострокові зобов'язання і Забезпечення	
Запаси	2000	...	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2600	Усього за розділом II	200
Гроші та їх еквіваленти	250	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
....	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1000
Усього за розділом II	5600
...	Усього за розділом III	2300
Баланс	8600
		Баланс	8600

Джерело: розроблено автором

Прибуток зріс, а грошей більше не стало.

Приклад 3.

Сільськогосподарське підприємство на умовах емфітевзису придбало право користування земельними ділянками у фізичних осіб. Сплачено 245 тис грн. За бухгалтерськими правилами це витрати майбутніх періодів, тому вони збільшать актив балансу за відповідною статтею (табл. 4).

І лише впродовж строку дії договорів емфітевзису зазначені суми підлягатимуть поступовому списанню на прямолінійній основі до складу витрат діяльності та зменшуватимуть нерозподілений прибуток.

Таблиця 4

АКТИВ		ПАСИВ	
I Необоротні активи		I. Власний капітал	
...
Основні засоби	2500	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	5100
....
Усього за розділом I	3000	Усього за розділом I	6100
II Оборотні активи		II Довгострокові зобов'язання і Забезпечення	
Запаси	2000	...	
		Усього за розділом II	200
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2600	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
Гроші та їх еквіваленти	5	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1000
Витрати майбутніх періодів	245
Усього за розділом II	5600	Усього за розділом III	2300
...
Баланс	8600	Баланс	8600

Джерело: розроблено автором

Отже, фінансова звітність може репрезентувати прибуток за незначної кількості наявних грошових коштів, якщо, зокрема:

- кошти вкладено в немонетарні (негрошові) активи;
- у підприємства є непогашена дебіторська заборгованість;
- бухгалтер не списав поточні витрати, і вони відображені в балансі.

Кожен із розглянутих випадків окремо або всі разом можуть ускладнити платоспроможність підприємства або навіть призвести до банкрутства.

Ми звикли до формулювання, що головна мета будь-якого бізнесу – це отримання прибутку. Так стверджує і Господарський кодекс (ч. 1 ст. 42).

У розвинутих країнах світу норма і маса прибутку є головною метою підприємців та критерієм ефективності виробництва. Середня норма прибутку великих компаній становить близько 12%. Його величина залежить від швидкості обороту виробничих фондів, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці, величини створеного додаткового продукту та інших чинників.

Показник прибутку наводиться у трьох формах фінансової звітності:

– формі № 1 – у вигляді нерозподіленого прибутку (тобто частини чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби) за весь період функціонування підприємства;

– формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) – чистий прибуток за звітний період; – формі № 4 «Звіт про власний капітал» – нерозподілений прибуток за звітний період та сукупно за весь період діяльності суб'єкта господарювання [7, с. 10].

Багато дослідників задаються питанням, що являє собою прибуток. У навчально-методичній літературі є два підходи до визначення прибутку.

Виходячи з концепції статичного балансу, прибуток – це приріст власного капіталу, який знаходиться в пасиві балансу.

Відповідно до концепції динамічного балансу, прибуток – величина розрахункова, яка визначається як різниця між доходами і витратами.

Залежно від вибраних правил визнання доходів і витрат ця величина буде змінюватися [3, с. 459].

Отже, прибуток – нематеріальне, віртуальне поняття. Деякі автори порівнюють прибуток зі швидкістю. Швидкість можна виміряти, але вона не існує в матеріальному вираженні. Так і прибуток: він вимірюється грошима, але не існує як гроші.

Швидкість – величина відносна, залежить від того, вимірюємо ми її щодо пасажира чи пішохода.

І величина прибутку залежить від вибраної системи обліку. Швидкістю неможливо безпосередньо скористатися як результатом, але вона є необхідною умовою досягнення цього результату – потрапляння в заданий пункт.

Так само власник не може скористатися прибутком як фінансовим результатом, але прибуток необхідний підприємству для зростання і розвитку.

Іноді у побуту кажуть, що за рахунок прибутку придбали автомобіль, обладнання... Але це не так. За бухгалтерською методологією всі подібні придбання тільки змінюють структуру активу балансу, не зачіпаючи представлених фінансових результатів. Джерелом придбання різних активів є вільні грошові кошти на розрахунковому рахунку, а не умовний результат, який відображається у фінансовій звітності. Усі купують тільки за гроші.

Таким чином, для власника прибуток другорядний. Наявність прибутку – необхідна, але недостатня умова отримання фінансового результату [2, с. 105].

Це тільки показник економічної ефективності бізнесу, швидкість, з якою компанія зростає і збільшує свою потенційну можливість генерувати грошові потоки для кредиторів та власників.

За такого підходу основними показниками фінансової результативності бізнесу для власника є вільний грошовий потік.

Вільний грошовий потік – це та сума грошових коштів, яку власники можуть вивести з компанії без шкоди для її діяльності. Іншими словами, це реальний, а не «паперовий» прибуток власника від вкладення в компанію.

Уважається, що є два види вільного грошового потоку: для компанії і для власника.

Вільний грошовий потік для компанії (Free Cash Flow, FCF) – це та сума коштів, яку здатна згенерувати компанія за підсумками звітного періоду. Ця сума може бути розподілена між кредиторами, акціонерами та інвестиційними проектами компанії.

Вільний грошовий потік фірми – це чистий грошовий потік за мінусом капітальних витрат:

$$FCF = \text{Net Cash Flow} - \text{CAPEX},$$

де Net Cash Flow – чистий грошовий потік;

CAPEX – капітальні витрати.

Дані для розрахунку можна взяти з форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів», яка є обов'язковою у складі річної фінансової звітності для великих підприємств, а також управлінської звітності.

Є ще одна формула розрахунку вільного грошового потоку компанії. Вільний грошовий потік дорівнює різниці між EBITDA та сумою сплаченого податку на прибуток (Tax), інвестицій (CAPEX) та зміною оборотного капіталу (NWC), тобто:

$$FCF = \text{EBITDA} - \text{Tax} - \text{CAPEX} - \text{NWC}.$$

Вільний грошовий потік власника/інвестора (Free Cash Flow on Equity, FCFE) відображає ту суму грошей, яка припадає безпосередньо на власників компанії. Він дорівнює різниці вільного грошового потоку компанії (FCF), сплачених відсотків (Interest) і сальдо отриманих та випланих позикових коштів (Loan Received – Loan Paid), тобто:

$$\text{FCFE} = \text{FCF} - \text{Interest} - (\text{Loan Received} - \text{Loan Paid}).$$

Розрахунок показника FCFE необхідний, адже компанія не може собі дозволити взяти кошти в борг і виплачувати з них дивіденди. Та й політиками кредитних установ це найчастіше заборонено. FCFE – це саме той показник, на який дивляться інвестори, коли розглядають компанію як об'єкт вкладення капіталу.

Багато років важливим джерелом державних доходів був податок на прибуток підприємств, який у 2003 – 2008 рр. забезпечував понад 20 – 25% податкових доходів бюджету України, тоді як в останні роки на нього припадає менше 10%.

Динаміка надходжень із податку на прибуток підприємств за останні роки свідчить про поступове зменшення значення цього податку у формуванні доходної частини бюджету країни.

У багатьох державах світу, як і в Україні, важливим складником податкових реформ стало вдосконалення політики оподаткування прибутку суб'єктів господарювання. Потреба у такому реформуванні зумовлена, зокрема, необхідністю зменшити ризики мінімізації податку, підвищити прозорість доходів і видатків корпорацій. Як показує міжнародний досвід, використання можливостей отримання податкових пільг та інших видів державної допомоги на території власної країни за одночасної реєстрації своїх підрозділів в інших країнах світу дає змогу виводити активи, що генерують дохід, а надалі – знижувати ефективні ставки оподаткування прибутку підприємств [2, с. 105].

Вивчення розміру ставок податку на прибуток у зарубіжних країнах показує, що в останні роки вони зменшуються за одночасного розширення податкової бази. На думку експертів ОЕСР, поєднання низьких ставок і широких податкових баз забезпечує мінімальне спотворення економічних рішень суб'єктів господарювання, а також краще адміністрування податку.

У 2016 р. середня ставка податку на прибуток у 188 країнах світу зменшилася до 22,5% порівняно з 30% у 2003 р. [3, с. 460]. Зниження ставки корпоративного податку (аналога вітчизняного податку на прибуток підприємств) спостерігається в усіх регіонах світу, що зумовлено прагненням країн залучити додаткові інвестиції за рахунок поліпшення конкурентних умов економічної діяльності. У країнах ЄС ставки цього податку, встановлені законодавством, знизилися у середньому на 5,3 п. п. – із 27,8% у 2003 р. до 22,5% у 2016 р., а надходження цього податку зросли у середньому з 2,3% до 2,5% ВВП. Ставки податку на прибуток були скорочені у 20 із 28 країн ЄС, а збільшилися вони тільки у Франції (із 35,4% до 38%, хоча у 2016 р. зменшилися до 34,4%), на Кіпрі (з 10% до 12,5%) і в Угорщині (з 19,6% до 20,6%). Як відомо, згідно з документами ЄС (зокрема, Директивою про створення єдиної консолідованої бази корпоративного податку і пропозиціями Європейського Парламенту щодо застосування загальних підходів до оподаткування прибутку корпорацій), здійснюється уніфікація норм формування бази оподаткування прибутку, створюються умови для упередження «агресивного податкового планування» і підвищення ефективності фінансового контролю.

Директива Ради ЄС 2016/1164 від 1 липня 2016 р. визначає заходи, спрямовані на протидію та запобігання ухиленням від сплати податків.

Положення цього документа обмежують можливості платників корпоративного податку вираховувати витрати на виплату відсотків по кредитах у розмірі понад 30% показника EBITDA (прибутку до вирахування відсотків, податків, амортизації).

Таке обмеження спрямоване проти застосування схеми фінансування, у рамках якої надається позика дочірньому підприємству та, відповідно, збільшуються його витрати, а отже, зменшується податок на прибуток [14].

Більш високі ставки податку на доходи корпорацій (у 2016 р. у США – 38,9% і в Японії – 32,26%) зберігалися в економіках країн, які проводять активну роботу з деофшоризації доходів корпорацій і підвищення ефективності їх оподаткування.

Як відомо, у США прийнято рішення про зниження з 1 січня 2018 р. ставки корпоративного податку до 21%.

У новій редакції Податкового кодексу США та в інших нормативно-правових документах із питань оподаткування встановлено значний перелік обмежень щодо врахування витрат, які зменшують базу оподаткування. Зокрема, це стосується амортизації, що нараховується на дорогі автомобілі; витрат на оренду основних засобів; адвокатських зборів за визначеним переліком справ; витрат на розваги, корпоративний відпочинок та інші соціальні цілі, членські

внески до будь-якого бізнес-клубу, проїзд працівників (до місця роботи), грошові подарунки та іншу нематеріальну особисту власність, яка кваліфікується як доходи працівників; штрафів і пені за порушення законодавства; благодійної допомоги юридичним і фізичним особам, фондам; обсягів утрат від надання позик, участі в капіталі, сумнівних боргів [3, с. 462].

У податкових законодавствах Республіки Корея, Китаю, Швеції, Норвегії, Фінляндії, Японії та інших країн також встановлено обмеження щодо витрат, що забезпечує розширення бази оподаткування прибутку підприємств.

Тим часом слід звернути увагу на те, що поряд з обмеженим вирахуванням певних видів витрату багатьох країнах для стимулювання інноваційної діяльності приватного сектору, формування національних інноваційних систем і підвищення продуктивності національних економік застосовуються збільшене вирахування витрат на наукові дослідження і розробки та відповідне зменшення бази оподаткування прибутку підприємств, які виконують інноваційні проекти.

Узагальнення підходів різних країн до оподаткування прибутку корпорацій свідчить про широке застосування під час визначення податкової бази різних обмежень щодо складу та обсягу витрат, які визначаються у системі бухгалтерського обліку.

Такі обмеження призначено для формування бази стягнення податку на прибуток, що дає змогу запобігати зловживанням і краще враховувати платоспроможність суб'єктів господарювання.

В Україні ставка податку на прибуток підприємств теж скоротилася з 25% у 2003 р. до 18% зараз, але на відміну від більшості держав ЄС це супроводжувалося зниженням його бюджетних надходжень із 5% ВВП у 2003 р. до 2 – 2,5% нині.

До 2015 р. в Україні під час визначення бази оподаткування прибутку підприємств, як і в багатьох інших країнах, застосовувався перелік витрат, на які коригувався фінансовий результат усіх платників податку. У 2003 – 2010 рр. Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (у редакції від 22 травня 1997 р.) було встановлено обмеження щодо витрат, не пов'язаних із господарською діяльністю (на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг і відпочинку, придбання подарунків; придбання лотерей, участь в азартних іграх; фінансування особистих потреб фізичних осіб; придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, ремонт та інші поліпшення основних фондів; сплату штрафів і/або неустойки чи пені; утримання органів управління об'єднань платників податку (включаючи утримання холдингових компаній, які є окремими юридичними особами); витрати на рекламу (до 2% від прибутку платника податку, що підлягає оподаткуванню за звітний період); гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів, які реалізовані платником податку, але вартість яких не компенсується за рахунок їх покупців (до 10% від сукупної вартості таких товарів); внески на довгострокове страхування життя або будь-який вид недержавного пенсійного забезпечення тощо).

У Податковому кодексі України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI було збережено перелік основних обмежень (скорочено лише деякі положення, що ускладнювали облік і контроль над формуванням податкової бази з податку на прибуток підприємств). Податковим кодексом України (пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134) передбачено, що об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємств є прибуток із джерелом походження в Україні та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємств.

Проте з 2015 р. істотно зменшено перелік витрат, а також коло платників податку на прибуток, які здійснюють коригування: це підприємства, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 млн грн.

Це означає, що для багатьох підприємств податок на прибуток сплачується з бази оподаткування, під час визначення якої можуть ураховуватися всі витрати підприємства (без будь-яких обмежень).

Таким чином, формування бази оподаткування прибутку підприємств на основі показників системи бухгалтерського обліку без установаження належних обмежень на вирахування витрат спричинило зменшення бюджетних надходжень від цього податку та послаблення його ролі у формуванні державних доходів.

Для керівника підприємства або менеджера важлива будь-яка інформація, незалежно від того, є вона об'єктом обліку чи ні; піддається кількісній оцінці або не піддається. Важливо, щоб вона відповідала наступним вимогам:

– оперативність. Інформація повинна надаватися вчасно, що дає можливість зорієнтуватись і своєчасно прийняти ефективне господарське рішення, або вона стає не корисною для мети управління;

– достатність. Інформація повинна надаватися в достатньому обсязі для прийняття на відповідному рівні управлінського рішення;

– аналітичність. Інформація, яка використовується для внутрішніх управлінських цілей повинна в собі містити данні експрес-аналізу або припускати можливість проведення наступного аналізу з найменшими затратами часу;

– гнучкість і користь. Конкретний блок інформації повинен відповідати вище зазначеним принципам і забезпечувати всю повноту інформаційних інтересів в умовах, коли змінюються управлінські ситуації або у зв'язку зі змінами в факторах виробництва;

– достатня економічність. Затрати по підготовці внутрішньої інформації не повинні перевищувати економічного ефекту від її використання [4, с. 69].

Система показників інформаційного забезпечення управління прибутком, які формуються із зовнішніх джерел, поділяються на три основні групи:

Показники, які характеризують загальноекономічний розвиток країни.

Показники, які характеризують кон'юнктуру ринку.

3. Показники, які характеризують діяльність контрагентів і конкурентів. Ці показники формуються у розрізі наступних блоків: «Банки», «Страхові компанії», «Постачальники продукції», «Покупці продукції», «Конкуренти».

Склад інформативних показників кожного блоку визначається конкретними цілями управління прибутком, обсягом операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, тривалістю партнерських відносин і іншими умовами.

Система показників інформаційного забезпечення управління прибутком, які формуються з внутрішніх джерел, поділяється на три основні групи (рис. 1).

Основним джерелом інформації про діяльність підприємства є фінансова звітність, яка ґрунтується на узагальнених даних бухгалтерського обліку і є єдиним інформаційним джерелом, що пов'язує підприємство з суспільством та діловими партнерами. Користувачі інформації вивчають її з огляду на свої інтереси.

Система звітності підприємства, включаючи і фінансову, є важливим елементом інфраструктури ринкової економіки, яка своїми інформаційними потоками зв'язує усіх учасників ринку. Фінансова звітність відображає стан господарюючих суб'єктів і є належною підставою для укладення комерційних угод. На її основі узгоджуються інтереси залучених сторін, обґрунтовуються інвестиційні рішення тощо.

У сучасній фінансовій звітності не передбачено багато важливої інформації, зокрема з виробництва і реалізації продукції, наявності і руху основних засобів, з чисельності і оплати праці, основних показників житлового і комунального господарств, формування і використання фондів економічного стимулювання. Відсутня інформація за такими показниками, як виробництво валової продукції, структура реалізації за видами, розподіл прибутку за видами і каналами тощо [4, с. 73].

З метою залучення інвестицій та підвищення рівня корпоративного управління пропонується на підставі звітно-інформаційних ресурсів підприємств складати Річний звіт-брошуру (презентацію). Він буде у вигляді добірки презентаційних матеріалів, що характеризують становище підприємства на ринку, його ділову репутацію та досягнення у сфері виробництва продукції.

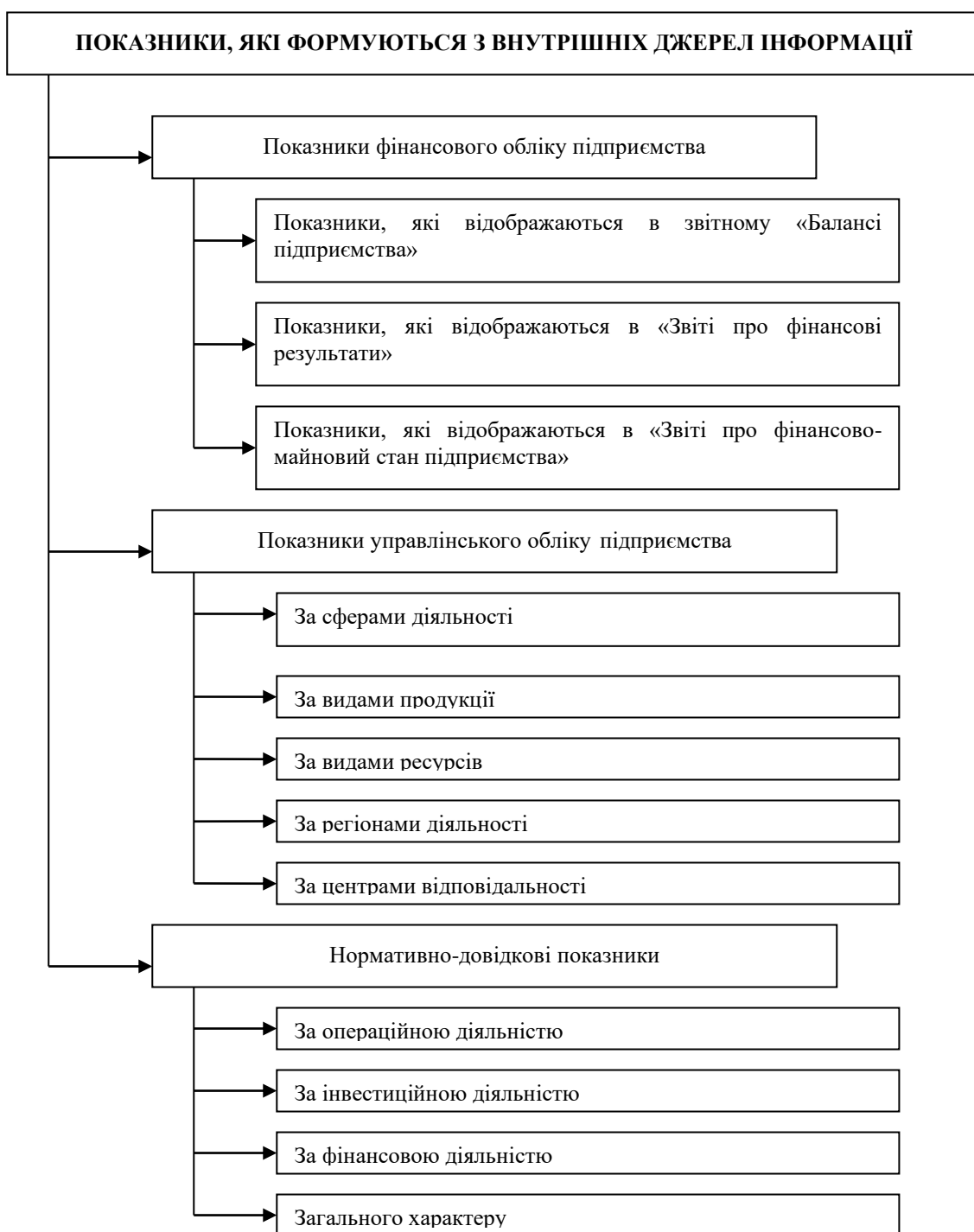


Рис. 1 Система показників інформаційного забезпечення управління прибутком, які формуються з внутрішніх джерел

Джерело: узагальнено автором за даними [4, с. 70]

Для того, щоб зібрати повноцінну комплексну інформацію про стан підприємства, необхідно скористатися так званими звітно-інформаційними ресурсами кожного підрозділу підприємства (тобто систематизувати інформацію). Звітно-інформаційні ресурси (далі – ЗІР) підприємства можуть, наприклад, включати:

- публічні ЗІР (зовнішні);
- внутрішні ЗІР (управлінські);
- інформаційно-фахові ресурси;
- інформаційно-менеджерські ресурси;
- інформаційно-історичні ресурси.

Публічні звітно-інформаційні ресурси формуються на підставі звітності підприємства, що містять інформацію про майновий стан, фінансові результати та інші показники діяльності підприємства за звітний період. Такий ресурс чітко регламентований відповідним законодавством (бухгалтерським, статистичним, податковим тощо), тут складається затверджена звітність: фінансова, податкова, статистична, звітність з ЄСВ. Вважаємо недостатньою цю інформацію, зокрема, що міститься у фінансовій звітності, особливо, якщо це малі підприємства, вони взагалі складають тільки форму 1 «Баланс» і форму 2 «Звіт про фінансові результати», інформація про рух грошових коштів, власний капітал і розшифровка окремих статей балансу (примітки, форма 5) буде відсутньою.

Внутрішні звітно-інформаційні ресурси – сукупність відомостей про підприємство, задокументованих у відповідних первинних і зведених реєстрах внутрішнього використання, що містять інформацію внутрішнього господарського (управлінського) обліку, наказах, розпорядженнях, дані кадрової служби підприємства та інші відомості, що характеризують ту чи іншу сторону діяльності підприємства та можуть бути суттєвими для оцінки інвестором фінансового стану та результатів його діяльності.

До внутрішніх ЗІР можуть відноситись установчі документи, накази, що містять суттєву інформацію про організацію діяльності підприємства (наказ про облікову політику), дані внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, протоколи рішень керівних органів. Ця інформація у Звіті-брошурі може бути у першому розділі, де буде відображатися інформація про підприємство в цілому.

Інформаційно-фахові ресурси – це відомості про підприємство, отримані з зовнішніх фахових джерел: аудиторських фірм, органів державної податкової служби інших контролюючих органів.

Тут можуть бути такі матеріали: аудиторські висновки, акти податкових перевірок, звіти про експертну оцінку майна та майнових прав, що належать підприємству, акти перевірки спеціалізованих державних установ тощо.

Інформаційно-менеджерські ресурси – можуть містити неофіційну інформацію про діяльність підприємства, які забезпечать позитивне враження про підприємство та його фінансово-економічний потенціал. Такі ресурси можуть включати нагороди та відзнаки підприємства і продукції, що виробляється підприємством; інформація про підприємство в засобах масової інформації, соціальних мережах; факти про наявні міжнародні зв'язки підприємства, співпраця з відомими підприємствами тощо.

Інформаційно-історичні ресурси – це відомості про підприємство стосовно його створення, хронологія та напрямки діяльності, зміна стратегії і тактики розвитку підприємства, прогнози та аналіз перспектив подальшого розвитку.

Отже, виходячи з інформаційних ресурсів, за допомогою яких можна систематизувати інформацію про діяльність підприємства, Звіт-брошура (презентація) може містити такі розділи:

– Титульний аркуш (назва підприємства, звітний період, за який складено брошуру, та інші реквізити, що ідентифікують підприємство);

– Розділ 1 «Основні відомості про підприємство». Тут можуть бути такі блоки:

1.1 місцезнаходження підприємства, його організаційно-правова форма, код за ЄДРПОУ, КВЕД;

1.2 інформація про організаційну структуру;

1.3 інформація про основні види діяльності (ліцензії, патенти, дозволи);

1.4 інформація щодо організації трудових відносин на підприємстві (чисельність робітників, фонд оплати праці, середня заробітна плата тощо);

1.5 інше.

– Розділ 2 «Інформація про майновий стан та фінансово-господарську діяльність підприємства». Цей розділ може містити такі підрозділи:

2.1 оцінка майнового стану підприємства та динаміка його зміни. Інформація про основні засоби і запаси (їх склад і структура у вигляді таблиці, можна навести показники, які характеризують ефективність використання основних засобів і оборотних активів, ступінь зносу основних засобів тощо);

Розділ 4. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

2.2 інформація про дебіторську і кредиторську заборгованість (склад і структура заборгованості, строки її давності тощо);

2.3 аналіз ліквідності;

2.4 аналіз ділової активності;

2.5 аналіз платоспроможності (фінансової стійкості);

2.6 аналіз рентабельності;

2.7 аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;

2.8 аналіз руху грошових потоків;

2.9 аналіз вартості чистих активів.

Всі ці підрозділи будуть містити таблиці із розрахунковими показниками і порівняльними нормативними показниками.

– Розділ 3 «Інформація про діяльність з виробництва продукції, надання робіт і послуг, збуту». Доцільно навести дані про виробничу та збутову діяльність, сировинну базу, конкурентів, інформацію про основні ринки збуту та основних клієнтів підприємства. Якщо підприємство вважає за потрібне, можна навести структуру собівартості продукції по статтях, маркетингову політику підприємства.

– Розділ 4 «Інформаційно-фахові ресурси» містить висновки перевірок контролюючих органів за звітний період, матеріали аудиторських перевірок тощо. Цього розділу може і не бути, якщо така інформація була відсутньою.

– Розділ 5 «Інші інформаційні ресурси». В цьому розділі може бути інформація про:

– ринкову вартість бренда (торгової марки) підприємства та інших нематеріальних активів;

– трансформація звітності у звітність за МСФЗ;

– інформаційно-менеджерські ресурси;

– інформаційно-історичні ресурси;

– інша інформація, яку вважає підприємство за доцільне тут розкрити, щоб забезпечити позитивне враження інвестора про підприємство, його успіхи та досягнення, плани на майбутнє тощо.

– Додатки (тут може бути вся документація підприємства, яка розкриває інформацію за розділами: статут, фінансова, податкова, статистична, управлінська звітність, первинні бухгалтерські документи, аудиторські і податкові перевірки, патенти, ліцензії, нагороди тощо).

Отже, дослідження показали, що існує багато визначень сутності прибутку, як з економічної так і бухгалтерської точки зору. Ми додержуємось думки, що поняття прибутку повинно виходити з методики розрахунку фінансового результату і для подальшого, щоб визначити розмір оподаткованого прибутку. Реформування податку на прибуток підприємств України в умовах необхідності забезпечення стійкості державних фінансів у довгостроковій перспективі та підвищення конкурентоспроможності національної економіки вимагає законодавчого закріплення належного обмеження витрат при визначенні бази оподаткування для всіх платників податку на прибуток та одночасного запровадження податкових пільг з метою державної підтримки інноваційно-інвестиційних проєктів підприємств. Для цього пропонуємо на підприємствах, які частину прибутку будуть направляти на інвестиції, інновації, поліпшення структури підприємства та матеріального забезпечення працівників не оподатковувати податком на прибуток. Держава повинна виступати стимулятором для вітчизняних виробників.

Чистий прибуток не може відобразити отримані в реальному вираженні кошти: суми на папері і банківському рахунку компанії – це різні речі, здебільшого дані фінансової звітності не завжди є фактичними і нерідко носять чисто номінальний характер. Наприклад, переоцінка курсової різниці або амортизаційні відрахування не приносять реальних грошових коштів, а кошти за проданий товар фігурують як прибуток, навіть якщо гроші ще реально не отримано від покупця товару.

Виконати правильну оцінку прибутковості компанії та визначити реальний рівень заробітку власнику допомагає вільний потік грошових коштів. Такий аналіз проводять, як правило, у системі управлінської звітності. А отримати показники для розрахунку грошових потоків можна з поточного бухгалтерського обліку та даних фінансової звітності.

4.7. Види вартості при формуванні ціни товарів у публічних закупівлях на основі голландських аукціонів

© Поздняков Ю. В.

*провідний експерт-оцінювач, представник Експертної ради у Львівській області,
Українське товариство оцінювачів (УТО), м. Львів, Україна
ORCID: 0000-0001-5849-7345*

© Братішко І. Г.

оцінювач, директор оціночної компанії «Апекс», м. Львів, Україна

© Лапішко М. Л.

*канд. екон. наук, професор кафедри фінансів, обліку і аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна
ORCID: 0000-0002-6690-3080*

Відповідно до вимог Закону України «Про публічні закупівлі» [1, с. 1], формування ціни активів у публічних закупівлях передбачено на основі редукування. Редукування аукціон, у якому кроки здійснюються на пониження ціни – є стандартною процедурою проведення відкритих тендерних закупівель. Відповідно до статті 30 цього закону, електронний аукціон полягає в повторювальному процесі пониження цін або приведених цін, що проводиться у три етапи в інтерактивному режимі реального часу. Для проведення електронного аукціону ціни/приведені ціни всіх пропозицій розташовуються в електронній системі закупівель у порядку від найвищої до найнижчої, без зазначення найменувань учасників.

Закупівлі товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб територіальних громад або держави відносяться до сфери ринкових транзакцій з високим рівнем корупційних ризиків. Чинниками корупційного ризику є умови та причини, що заохочують, стимулюють, викликають або дозволяють скоєння посадовою особою діянь, які можуть призвести до вчинення корупційного правопорушення. В зв'язку з цим виникає необхідність стратегічного аналізу цих ризиків, зумовлена потребою виявляти системні корупційні ризики у діяльності державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій, а також формувати пропозиції щодо їх мінімізації. Завдання виявлення корупційних схем та протидії впливу типових корупційних ризиків у сфері публічних закупівель стоїть перед правоохоронними органами, які систематично залучають судових експертів та спеціалістів з оцінки вартості для дослідження законності та правильності формування ціни активів у публічних закупівлях. При цьому експерти зазвичай звертаються до галузі економічних вимірювань, що виконуються методами експертної оцінки вартості. За відсутності детально опрацьованої та затвердженої у встановленому порядку методики перевірки правильності формування ціни активів при їх продажі на основі аукціонів різними експертами застосовуються розмаїті власні емпіричні методики. Вони переважно засновані на методах експертної оцінки вартості, але часто не підкріплені достатнім науково-методичним підґрунтям. Найчастіше дослідження стосовно поставлених правоохоронними органами питань обмежуються виконанням судових експертиз, які за своїм змістом є експертними оцінками вартості майна та майнових прав, що не містять кількісного визначення ступеня невизначеності результатів цих оцінок. Питання видів вартості, що використовуються і визначаються в процесах проведення аукціону та експертного визначення вартості майна, як правило, залишаються поза межами проведеного дослідження. Це має принципово важливе значення, оскільки невідповідність видів вартості у першому і другому випадках може призвести до неадекватних висновків експертизи і, надалі, навіть до імовірних неправосудних рішень.

Формування ціни товарів у публічних закупівлях відбувається через продаж лотів на аукціоні. Аукціон – це процес купівлі та продажу товарів і послуг за допомогою формалізованої процедури цінової боротьби між учасниками, організованої відповідно до заздалегідь оголошених правил. Голландські аукціони (*Dutch auction*), або редукування – один із різновидів аукціонів, що ґрунтується на пониженні ціни. На відміну від англійських аукціонів (*English Forward*), де учасники поступово підвищують ціну своєї пропозиції, при проведенні голландського аукціону ціна автоматично покроково знижується, аж поки учасник, готовий купити лот за цю суму, це пониження не зупинить. Вид вартості продажу лоту, який визначається в процесі проведення електронного редукування, у Законі [1, с. 1] не визначений.

Розділ. 4. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

За змістом викладених у Законі положень, формування ціни у державних публічних закупівлях являє собою покрокову ітераційну процедуру пониження ціни або приведеної ціни під час проведення електронного аукціону, зазначеної у відсотках або грошових одиницях. У такий спосіб встановлюється чисельне значення кінцевої ціни продажу, за якою відбувається транзакція. За цією ціною покупець здійснює постановку придбаного активу на баланс, оскільки ця ціна відповідає справедливій вартості активу – як того вимагають Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Отримане при проведенні редукації значення вартості активу повністю відповідає визначенню справедливої вартості, поданому у МСФЗ 13 [2, с. 1]: ціна продажу активу, узгоджена між покупцем і продавцем, за умови, що обидві сторони є незалежними, мають обізнаність та вільно вступають в операцію. Виявлене в процесі проведення електронного аукціону значення справедливої вартості може дорівнювати або не дорівнювати ринковій вартості, бути більшим або меншим від неї. Адже ринкова вартість орієнтована на абстрактного типового гравця ринку з стандартною мотивацією максимізації прибутку. Натомість покупцем активу на аукціоні є, навпаки, цілком конкретний учасник ринкових відносин, мотивація якого не завжди є раціональною і може відрізнятись від типової. Він може мати якісь власні спеціальні зацікавлення, індивідуальні особливі потреби, певні неординарні вимоги до лотів, тощо. Тож він може демонструвати готовність придбати лот, який його особливо цікавить, за неринковою вартістю. Те ж саме у повній мірі стосується і продавців, які можуть встановлювати неринкові ціни своїх лотів на власний розсуд. У діючій законодавчій базі не існує жодних вимог нормативних документів, які би зобов'язували учасників аукційних торгів продавати чи купувати лоти виключно за їх ринковою вартістю.

Нормативна база бухгалтерського обліку говорить, що отримане в результаті аукціону значення справедливої вартості може визначатися значеннями ринкової або неринкових видів вартості, зокрема – відновлювальної та оціночної вартостей, відповідно до:

Визначення справедливої вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань

Об'єкти визначення справедливої вартості	Визначення справедливої вартості
1. Цінні папери	Поточна ринкова вартість на фондовому ринку. За відсутності такої оцінки – експертна оцінка.
2. Дебіторська заборгованість	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає отриманню, що визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою за вирахуванням резерву сумнівних боргів та витрат на отримання дебіторської заборгованості в разі потреби.
3. Запаси	
3.1. Готова продукція і товари	Ціна реалізації за вирахуванням витрат реалізацію та суми надбавки (прибутку), виходячи з надбавки (прибутку) для аналогічної готової продукції та товарів.
3.2. Незавершене виробництво	Ціна реалізації готової продукції за вирахуванням витрат на завершення, реалізацію та надбавки (прибутку), розрахованої за розміром прибутку аналогічної готової продукції.
3.3. Матеріали	Відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання).
4. Основні засоби	
4.1. Земля та будівлі	Ринкова вартість.
4.2. Машини та устаткування	Ринкова вартість. У разі відсутності даних про ринкову вартість – відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.
4.3. Інші основні засоби	Відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.
5. Нематеріальні активи	Поточна ринкова вартість. За відсутності такої вартості – оціночна вартість, яку підприємство сплатило б за актив у разі операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, виходячи з наявної інформації.
6. Чисті активи або зобов'язання за пенсійними програмами з передбаченими виплатами	Теперішня (дисконтована) сума належних виплат пенсій за вирахуванням справедливої вартості будь-яких активів пенсійної програми.
7. Податкові активи та зобов'язання	Сума податкових пільг чи податків, що підлягають сплаті, які виникають унаслідок об'єднання підприємств.
8. Поточні та довгострокові зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка має виплачуватися при погашенні заборгованості, визначеної за відповідними поточними відсотковими ставками.
9. Обтяжливі контракти та інші непередбачені зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає сплаті при погашенні зобов'язання, визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою.

Джерело: [3, с. 1]

Подана вище таблиця підтверджує, що поняття ринкової вартості може бути застосоване лише для тих видів активів, для яких ця ринкова вартість об'єктивно існує і може бути виміряна, зокрема, методами незалежної експертної оцінки. Для активів, які не перебувають у ринковому обігу, ринкова вартість не існує і не може бути виміряна. Це стосується також і тих видів активів, для яких характеристики ринку не дають можливості виміряти їх ринкову вартість (наприклад, ринки з високим впливом неринкових факторів формування цін, монополізовані, неактивні, інформаційно непрозорі тощо).

Для активів, що перебувають у ринковому обігу, але можуть бути використані у розмаїтій спосіб, ринкова вартість існує, і її чисельне значення може бути виміряне, але воно залежить від передбачуваного способу подальшого використання активу. Адже ринкова вартість, за визначенням, є максимально можливою вартістю активу за умови його найбільш ефективного використання. Тобто існує певна множина розмаїтих значень ринкової вартості, кожне з яких відповідає суб'єктивно обраному варіанту найбільш ефективного використання цього активу. Більш того, в силу наявності низки джерел невизначеності, навіть в межах одного варіанта найбільш ефективного використання активу чисельне значення ринкової вартості при проведенні економічних вимірювань строго може бути виражене лише певним діапазоном, у якому з певною довірчою імовірністю знаходиться це значення [4, с. 128; 5, с. 31; 6, с. 257]. Оскільки для багатьох видів товарів широкого вжитку існує велика неоднозначність варіантів їх найбільш ефективного використання, ринкова вартість одного й того ж самого активу може приймати певний набір розмаїтих значень у доволі широкому діапазоні – довірчому інтервалі. Це залежить, насамперед, від передбачуваного способу подальшого найбільш ефективного використання активу та рівня ринкової невизначеності. Для деяких товарів широкого призначення варіантів найбільш ефективного використання може бути багато; для інших видів майна (наприклад, житлової нерухомості або вузькоспеціалізованого обладнання) кількість таких варіантів може бути обмежена або і одинична.

Формування ціни при проведенні редукації для публічних закупівель здебільшого відбувається на основі видів вартості, відмінних від ринкової. Адже продавці виставлених активів не обов'язково попередньо придбали їх за ринковими цінами і не завжди мають на меті їх продаж виключно за ринковою вартістю. Це можуть бути товари, при нагоді куплені з великим дисконтом; відчужені при банкрутстві неплатоспроможних підприємств; отримані як погашення боргів; передані за рішеннями судів, тощо. Тому продавці при встановленні цін пропозицій насамперед керуються не показниками ринкової вартості активів, а власним бажанням їх продати у можливо короткий термін. Відповідно, покупці базуються на власних особистих уявленнях про доцільність придбання лоту. Відтак справедлива вартість у кожній конкретній транзакції при проведенні редукації для публічних закупівель може дуже сильно відрізнятись від абстрактної усередненої ринкової вартості. Завдяки цьому деякі активи при проведенні редукації для публічних закупівель можуть бути придбані за цінами, відмінними від середньоринкових. Власне, саме це вважається головним досягненням запровадження електронної системи аукційних торгів – потенційна можливість економії коштів, інформація про показники якої висвітлюється на офіційному сайті публічних закупівель. Але відповідно до Рішення Рахункової палати України [7, с. 1], універсальна методика розрахунку економії бюджетних та громадських коштів на разі відсутня, що унеможливує аналіз економії цих коштів під час застосування інформаційно-телекомунікаційної системи електронних аукціонів [8, с. 1].

У Національному стандарті оцінки майна НСО-1 надано визначення наступним термінам і видам вартості. У наступній таблиці наведемо і прокоментуємо ці визначення.

Стандартні визначення термінів та пояснювальні коментарі до них:

Вартість	Еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей; розрахункова величина, яка відображає цінність майна у грошовому еквіваленті.
Ціна	Фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно; фактична сума грошей, які були сплачені за наданий товар, роботи, послуги, тощо.
Ринкова вартість	Вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу. Фактично це вартість, за яку можна продати майно

	(максимальна сума грошей, яку погодиться заплатити покупець і мінімальна сума грошей, яку погодиться отримати продавець) на відкритому конкурентному активному ринку, якщо продаж не є терміновим.
Ліквідаційна вартість	Вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості; це майже те ж саме, що і ринкова вартість, але за умови, що продаж є терміновим; відтак ліквідаційна вартість завжди є нижчою за ринкову.
Вартість заміщення	Визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який може бути йому рівноцінною заміною; найчастіше використовується при проведенні оцінки нерухомості та дорівнює кошторисним витратам на створення (побудову, придбання) подібного об'єкта, що за своїми характеристиками може бути рівноцінною заміною об'єкта оцінки.
Вартість відтворення	Визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (побудову, придбання) в сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінки; зазвичай використовується при оцінці нерухомості та дорівнює кошторисним витратам на побудову ідентичного об'єкта.
Залишкова вартість заміщення або відтворення	Вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки за вирахуванням усіх видів зносу. Для нерухомого майна – з урахуванням ринкової вартості земельної ділянки при її існуючому використанні (прав, пов'язаних із земельною ділянкою). Це вартість заміщення або відтворення із урахуванням всіх видів зносу, яких, як відомо, існує три види: фізичний, функціональний та економічний.
Вартість ліквідації	Вартість, яку очікується отримати за об'єкт оцінки, що вичерпав корисність відповідно до своїх первісних функцій; іншими словами – вартість майна за умови здачі його на переробку. Може дорівнювати вартості металобрухту, кольорових металів або інших цінних матеріалів, які можна отримати при утилізації об'єкта оцінки.
Спеціальна вартість	Сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації чи особливої заінтересованості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінки; додаткова цінність майна, якщо саме до нього є особлива зацікавленість покупця. Найчастіше застосовується при оцінці нерухомості з унікальними особливостями, наприклад, такої, місце розташування якої є надзвичайно вигідним і його дуже складно порівняти з будь-яким іншим.
Інвестиційна вартість	Вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки; вартість, яка визначає цінність майна за умови його розвитку за конкретним вже існуючим бізнес-планом. Таке використання не завжди може бути оптимальним, але вартість визначається за саме цим сценарієм розвитку.
Оціночна вартість	Вартість, яка визначається за встановленими алгоритмом та складом вихідних даних; так називають вартість, яку визначає оцінювач або судовий експерт за обґрунтованим ним алгоритмом при проведенні оцінки майна для певних цілей.
Вартість реверсії	Сума грошей, яку власник планує отримати за своє майно після завершення періоду його експлуатації. Наприклад, якщо проводиться оцінка обладнання, яке планується використовувати протягом одного року, і після цього обладнання має бути продане. Прогнозована ціна, за якою може відбутися цей продаж, і є майбутньою вартістю реверсії.
Вартість у використанні	Вартість, яка розраховується виходячи із сучасних умов використання об'єкта оцінки і може не відповідати його найбільш ефективному використанню; найчастіше – вартість майна, за умови збереження його існуючої функції.

Джерело: [9, с. 1]

В абсолютній більшості випадків проведення експертної оцінки майна виникає необхідність у визначенні саме ринкової вартості. Всі інші наведені вище неринкові види вартості зазвичай використовуються для вирішення специфічних оціночних задач. Варто наголосити, що бухгалтерські первісна і залишкова види вартості не мають жодного зв'язку з ринковою та справедливою вартістю майна. Первісна вартість за логікою її формування дуже близька до зазначеного вище визначення ціни придбання активу. Адже вона в бухгалтерському обліку точно відома, жорстко зафіксована та відповідає саме ціні придбання аукційного лоту на дату здійснення транзакції. Тобто первісна вартість – це не результат економічних вимірювань, а достовірно відомий історичний факт, який з часом жодним чином не змінюється. Натомість залишкова, або балансова, вартість розраховується як різниця між первісною вартістю та величиною амортизації за певними ustalеними правилами. Ці правила можуть не відповідати закономірностям зміни ринкової вартості в часі. Ба більше, вони

можуть цілковито їм суперечити. Наприклад, у бухгалтерському обліку практикується нарахування амортизації на активи, показник ринкової вартості з часом збільшується – адже від’ємний знос у цій царині не передбачений, хоча активи з таким зносом реально існують [10, с. 65; 11, с. 293; 12, с. 30; 13, с. 358].

Отже, чим більше пройшло часу після придбання активу, тим менше практичне значення має величина залишкової вартості. Механізм нарахування амортизації був створений виключно для потреб ведення бухгалтерського та податкового обліку. Тому в переважній більшості випадків справедлива первісна вартість придбання активу та його залишкова вартість ніяк не пов’язані з реальною ринковою вартістю майна. Характерним прикладом можуть бути високовартісні основні засоби у вигляді обладнання або нерухомості, які на балансі підприємства обліковуються за нульовою або незначною залишковою вартістю, внаслідок їх тривалого терміну експлуатації. При цьому такі активи мають доволі високу ринкову вартість і продовжують надалі генерувати потоки доходів. Іншим прикладом невідповідності аналізованих видів вартості є спадаюча з плином часу балансова (залишкова) вартість таких нематеріальних активів, як торгові марки та гудвіл – тоді як фактично в успішних підприємствах їх ринкова вартість перманентно зростає.

Очевидно, що описані вище види вартості, справедлива первісна вартість придбання активу та залишкова балансова, не дають адекватного уявлення про можливу ринкову вартість цього активу на дату оцінки. Саме тому у бухгалтерському обліку підприємств виникає необхідність у виконанні періодичної переоцінки вартості майна, з метою наближення відображених у звітності показників до реальної ринкової вартості. В залежності від цього, справедлива вартість за своєю суттю іноді нічим не відрізняється від ринкової; іноді вона сильно відрізняється від ринкової; іноді вона може бути визначена на підставі неринкових видів вартості. Ринкова вартість (*Market Value*) є результатом економічних вимірювань, виконаних методами експертної оцінки, і дуже приблизно показує, за яку суму грошей, імовірно, може бути продано оцінюваний актив на дату оцінки. Основна властивість ринкової вартості – її ймовірнісний характер. Процес її визначення підлягає впливу довгої низки не повністю ідентифікованих чинників впливу: характеристик локального ринку на дату оцінки; його прозорості та рівня інформаційного забезпечення; кваліфікації, сумлінності та суб’єктивних упереджень оцінювача, тощо. Ринкова вартість, визначена методами незалежної експертної оцінки, характеризується досить широким інтервалом невизначеності результату. На відміну від цього, справедлива вартість, визначена методами аукційного продажу, демонструє одну із можливих конкретних реалізацій ринкової або неринкових видів вартості на локальному ринку на дату проведення аукціону. Вона є величиною, змінною у часі і просторі, та може приймати цілком відмінні від цього значення при проведенні аукціону на іншу дату та у іншому місці.

Справедлива вартість (*Fair Value*) – це ціна продажу активу, узгоджена між покупцем і продавцем, за умови, що обидві сторони є незалежними, мають обізнаність та вільно вступають в операцію. Справедлива вартість є більш широко варіативним показником вартості активу і не має завжди дорівнювати його ринковій вартості. Справедлива вартість носить дещо ідеалізований характер, і вважається об’єктивним показником, що має не ймовірнісний, а детермінований характер. При аукційному продажі лоту вона носить характер констатації ціни доконаного факту транзакції, точно зафіксованої документально. Вона не є результатом вимірювання (оцінки), і тому не має похибки, як такої. Насправді такі твердження є у певній мірі умовними, оскільки на практиці попереднє (до проведення аукціону) розрахункове встановлення показника очікуваної справедливої вартості об’єкта оцінки можливе також через визначення показників ринкової або неринкової вартості, з їх подальшим наступним коригуванням.

Універсальної методології безпосереднього вимірювання показника справедливої вартості засобами незалежної експертної оцінки не існує. Натомість аукціон є ринковим механізмом, що дає можливість експериментально встановити значення показника справедливої вартості об’єкта без виконання економічних вимірювань. Індикатором показника справедливої вартості конкретного активу на певну дату та у певному місці може слугувати результат

аукціону з продажу цього активу. На іншу дату та у іншому місці результат аукціону для того ж самого активу може бути зовсім іншим. Безпосередній функціональний зв'язок показника справедливої вартості аукційного продажу об'єкта оцінки з показником його початкової (стартової) та ринкової вартості також відсутній. У найширшому економічному розумінні справедлива вартість являє собою конкретну ціну або вартість, притаманну чи присвоєну товару чи послугі, з урахуванням його/її корисності, попиту та пропозиції, величини ринкової конкуренції та неринкових факторів. Попри те, що вона формується на відкритому ринку з необмеженим доступом учасників, справедлива вартість зовсім не є тим самим, що ринкова вартість. Остання стосується лише узагальненої типової ціни активу на певному ринку на дату оцінки, а не його конкретної вартості у конкретній ринковій угоді, укладеній під час проведення аукціону. МСФЗ-13 [2, с. 1] дає визначення справедливої вартості; містить концептуальну основу для отримання показника справедливої вартості; вимагає розкривати інформацію про оцінки справедливої вартості. МСФЗ-13 визначає справедливу вартість як ціну, яка була б отримана за продаж активу, або сплачена за передачу зобов'язання, у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки (п. 9 МСФЗ-13). З іншого боку, справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції на основному (або найсприятливішому) ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов, незалежно від того, чи спостерігається така ціна безпосередньо, чи оцінена за допомогою іншого методу оцінювання (п. 24 МСФЗ-13).

Отже, точна оцінка справедливої вартості не може бути здійснена безпосередньо, оскільки не існує нормативно усталених методичних інструментів для визначення її показника методами економічних вимірювань, що виконуються засобами незалежної експертної оцінки. У нормативній базі незалежної експертної оцінки (НСО-1) [9, с. 1] відсутній такий вид вартості, як справедлива вартість. Відповідної бази оцінки у НСО-1 не визначено, тобто її як такої у цьому стандарті не існує. Чисельне значення показника справедливої вартості може бути наперед встановлене лише приблизно і опосередковано, наприклад – через визначення показника ринкової або неринкової вартості, з наступним його коригуванням на чинники, що впливають на розмір справедливої вартості. Це потребує ретельного аналізу методологічних засад, які можуть бути застосовані у цьому випадку, обґрунтування, опрацювання і затвердження адекватної методики. Створення надійної методологічної бази у цій царині є надзвичайно актуальною науковою проблемою, вирішення якої можливе за поєднання зусиль економістів, аналітиків ринку, незалежних оцінювачів майна та майнових прав, судових експертів.

У випадку, коли необхідно визначити розмір справедливої вартості, потрібно користуватися відповідними нормами та вимогами, які закріплені в додатку «Визначення справедливої вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань» до П(С)БО 19 [3, с. 1]. Згідно з цим документом, розмір справедливої вартості прирівнюється до інших видів вартості, ринкової та неринкових, в залежності від виду об'єкта оцінки. Так, для: земельних ділянок та будівель – до ринкової вартості; машин та устаткування – до ринкової (у випадку, якщо така інформація відсутня, тоді – до неринкової, а саме – залишкової відновлювальної, з вирахуванням з відновлювальної вартості розміру зносу, що відповідає даті проведення оцінки); будь-яких інших об'єктів основних засобів – до неринкової, а саме – залишкової відновлювальної. Отже, П(С)БО 19 однозначно вказує на методичну доцільність встановлення розміру справедливої вартості на підставі інших видів вартості, ринкової та неринкових.

Згідно з чинним законодавством України, під час здійснення переоцінки конкретного об'єкта основних засобів, у першу чергу, необхідно встановити його справедливу вартість. Крім цього, спираючись на норми Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [14, с. 1], потрібно залучити суб'єкта оціночної діяльності, який має виконати вимоги цього Закону і діючих НСО [15, с. 1].

Ринкова вартість та справедлива вартість мають багато принципівих відмінностей, що природним чином призводить до неспівпадіння кількісних показників при їх співставленні. Розглянемо більш детально суттєві відмінності між справедливою і ринковою видами вартості. Ринкова вартість не завжди є належним методом оцінки справедливої вартості

активу, оскільки вона сильно залежить від співвідношення рівнів ринкового попиту та пропозиції, які дуже сильно коливаються в часі і просторі та є високодинамічними змінними характеристиками локального ринкового середовища. Навпаки, справедлива вартість безпосередньо не залежить від співвідношення рівнів попиту та пропозиції й залежить, насамперед, від вартості активу у конкретній угоді. Інша суттєва різниця полягає в тому, що справедлива вартість активу завжди коригується на показник його корисності та інші чинники, які обумовлені тим, що актив отримує певну вартість лише у конкретних умовах. У ході аукційних торгів конкретні сторони шляхом поступових наближень приходять до ціни угоди, яка не завжди цілковито логічно зумовлена, а поведінка сторін часто не є раціональною. З іншого боку, ринкова вартість – це узагальнена типова вартість, яка теоретично визначається двома абстрактними сторонами при їх інформаційній взаємодії. Ринкова вартість – це вартість, яка формується та визначається оцінювачем за характеристиками локального ринку, і вона принципово не здатна встановити точне значення справедливої вартості для усіх можливих випадків. Результати аналізу відмінностей між ринковою та справедливою видами вартості подано у наступній таблиці.

Співставний аналіз відмінностей між ринковою вартістю та справедливою вартістю:

Справедлива вартість, визначена при аукційному продажі	Ринкова вартість, визначена при оціночних розрахунках за встановлених припущень і обмежень
Має детермінований характер і вважається об'єктивним показником. Є експериментально встановленою фактичною ціною активу при його аукційному продажі, тобто його конкретною дійсною (справедливою) вартістю. Відноситься до конкретного факту продажу, який фактично відбувся в умовах аукціону, і є точним документально підтвердженим чисельним значенням ціни угоди, що відбулася між конкретним продавцем і конкретним покупцем на дату проведення аукціону.	Має ймовірнісний, індетермінований характер і залежить від довгої низки як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Є абстрактною розрахунковою очікуваною величиною – імовірним приблизним значенням вартості цього активу у гіпотетичній угоді, що може відбутися (або не відбутися) між невизначеним продавцем і невизначеним покупцем на цілком іншу дату, ніж дата проведення аукціону.
Справедлива вартість відноситься до фактичної вартості активу, яка визначається принципово і безпосередньо сторонами конкретної транзакції. Вона не визначається виключно зовнішніми чинниками впливу будь-яких ринкових ціноформуючих факторів, але персонально конкретними учасниками аукціону.	Ринкова вартість визначається, насамперед, узагальненими не персоніфікованими факторами ринкових попиту та пропозиції на даний актив, і ця вартість не визначається лише характеристиками і властивостями цього активу.
Справедлива вартість є квантованою величиною, оскільки її значення визначаються з роздільною здатністю, що визначається кроком аукціону. При проведенні аукціону показник справедливої вартості не може приймати довільні значення, а лише ті, що визначаються кроком аукціону. Справедлива вартість, визначена при аукційному продажі, не є неперервною величиною, але, навпаки, величиною, квантованою за рівнем з кроком квантування, що дорівнює крокові аукціону.	Ринкова вартість може вважатися неперервною величиною, оскільки її розрахункові значення зазвичай визначаються з довільною високою роздільною здатністю. Її крок квантування становить настільки малу величину, що показник ринкової вартості змінюється плинно. Він може приймати умовно нескінченну множину значень, що відрізняються між собою, наприклад, на 0,01 (або 0,001... і т.д.) грошової одиниці, у якій виконується розрахунок.
Справедлива вартість найчастіше використовується для цілей бухгалтерського обліку, податкової і фінансової звітності.	Ринкова вартість найчастіше використовується для встановлення вартості активів на ринку з розмаїтими цілями. Це найпоширеніша база оцінки, яка застосовується оціночними компаніями.
В справедливій вартості безпосередньо не може бути кількісно визначена точність (невизначеність) результату визначення цього показника. При отриманні показника справедливої вартості у процесі аукційних торгів поле невизначеності результату умовно можна вважати діапазоном у \pm половину кроку аукціону.	Для ринкової вартості у багатьох випадках може бути кількісно визначена точність (невизначеність) результату оцінки активу. Назагал ступінь невизначеності результату визначення ринкової вартості є високим і залежить від довгої низки об'єктивних і суб'єктивних факторів впливу.
Справедлива вартість безпосередньо не може бути точно виміряна методами незалежної експертної оцінки. Приблизне попереднє встановлення розміру справедливої вартості можливе опосередковано, на підставі інших видів вартості, ринкової та неринкових.	Встановлення розміру ринкової вартості можливе на підставі даних ринкової інформації, відповідно до методичної бази, встановленої національними та міжнародними стандартами оцінки.
Справедлива вартість показує реальну (дійсну) вартість об'єкта оцінки, яка може бути отримана у конкретних умовах, незалежно від виконання чи невиконання умови його найбільш ефективного використання.	Ринкова вартість показує максимальну (теоретично можливу) вартість об'єкта оцінки, яка може бути отримана за виконання умови його найбільш ефективного використання.

<p>Справедлива вартість лоту протягом проведення аукціону встановлюється відповідно до кроку аукціону у момент, коли досягається згода сторін щодо ціни угоди, і надалі залишається незмінною.</p> <p>Справедлива вартість придбання активу (первісна) у документах обліку і звітності залишається незмінною. Похідна від неї – залишкова балансова вартість – протягом довгих періодів (до наступних нарахування амортизації або переоцінки) також залишається незмінною. Справедлива вартість не коливається так само динамічно, як ринкова вартість.</p>	<p>Ринкова вартість, оскільки вона визначається насамперед балансом пропозиції та попиту на ринку, має тенденцію до постійних динамічних коливань. Розмаїті ціноформуючі фактори постійно впливають на її значення. Оцінки розміру ринкової вартості на різні дати дають щоразу інший результат. Оцінки розміру ринкової вартості різними оцінювачами також дають щоразу інший результат. Ці результати лежать у межах довірчого інтервалу, ширина якого залежить від сукупної дії усіх джерел невизначеності.</p>
<p>Облік справедливої вартості загальноприйнятій у всьому світі, а також детально нормований у Міжнародних стандартах фінансової звітності (IFRS) та Загальновизначених принципах бухгалтерського обліку (GAAP).</p>	<p>Методичні засади оцінки ринкової вартості встановлені міжнародними (МСО) та національними (НСО) стандартами оцінки. МСО використовуються оцінювачами у всьому світі і є загальноприйнятною методологічною основою економічних вимірювань.</p>
<p>Справедлива вартість лоту, визначена при проведенні аукціону, є конкретним значенням вартості лоту для угоди між конкретними сторонами, на конкретну дату, у конкретному місці. Набір умов і вимог для коректного визначення справедливої вартості визначається дотриманням правил проведення аукціону. Якщо ці правила дотримано і їх порушень не було зафіксовано, отриманий при проведенні аукціону показник справедливої вартості є коректним і не підлягає перегляду. Разом з тим, той самий лот, виставлений на інший аукціон, може показати цілком інше значення його справедливої вартості.</p>	<p>Ринкова вартість є умовним поняттям, яке передбачає наявність певного переліку вимог щодо загальноприйнятих професійних та етичних норм незалежної оцінки, які встановлені МСО та НСО і визнаються учасниками ринкових відносин. Поняття ринкової вартості передбачає повне дотримання низки жорстких умов і вимог. Цей усталений набір вимог називається умовами чесної ринкової угоди та містить в собі наступні умови: обидві гіпотетичні сторони обладки керуються у своїх діях економічно обгрунтованою типовою раціональною мотивацією до укладання угоди та виконання умов обладки; застосовується розумно довгий термін експозиції майна на ринку, з адекватними попередніми маркетинговими заходами; обидві сторони діють розсудливо та зважено на свою максимальну користь; відсутній будь-який зовнішній тиск на будь-яку із сторін; сторони не пов'язані між собою позаекономічними відносинами; у діях сторін відсутні ознаки нетипової мотивації та економічно немотивованої поведінки; сторони адекватно та достатньо повно поінформовані про усі істотні аспекти угоди та характеристики майна, що є предметом обладки; оплата угоди здійснюється у грошовій формі, або в іншій формі, передбаченій діючим законодавством.</p>

Джерело: розроблено авторами

Визначення терміну «Справедлива вартість» подано також у п. 4.1 EVS 2, [16, с. 38], що входить до складу європейського стандарту EVS 2016. Відповідно до цього МСО, термін «Справедлива вартість» використовується в двох конкретних контекстах, з дещо різними трактовками. Загальне визначення: справедлива вартість, як правило, може використовуватися як основа оцінки для нерухомості як між конкретними, ідентифікованими учасниками фактичної або потенційної (передбачуваної) транзакції, а не у припущенні про більшу кількість гравців ринку – учасників ринкових відносин.

Таким чином, це часто може призвести до отримання різних чисельних значень показника справедливої і ринкової вартостей одного об'єкта оцінки. Для цілей бухгалтерського обліку: справедлива вартість приймається як термін, що відповідає змісту МСФЗ (*International Financial Reporting Standards, IFRS*), для яких використовуються дещо менш деталізовані припущення, аніж для повного визначення ринкової вартості. Для цього призначення справедлива вартість визначається як: «Ціна, яка буде отримана за продаж активу або сплачена за переказ зобов'язань (майнових прав) при виконанні операції законної транзакції між учасниками ринкових відносин на дату оцінки» (п. 1 МСФЗ 13 [2, с. 1]).

В деяких випадках дві визначені сторони угоди можуть мати характеристики, які були б виключені визначенням ринкової вартості (наприклад, передбачувана угода насправді може не повністю відповідати усім умовам «чесної ринкової угоди»). Справедлива вартість особливо

доречна в ситуаціях, коли можна передбачити, що реальний покупець з будь-якої причини може заплатити іншу ціну, ніж ринкова вартість. Справедлива вартість, таким чином, дозволяє визначити конкретну, індивідуальну вартість майна, яка може мати відношення до двох конкретних учасників торгів. Існують численні випадки – які, зокрема, стосуються потенціалу майбутнього розвитку та очікуваної вартості – де ці два чисельні значення не будуть однаковими.

За результатами виконаного вище аналізу розглянутих міжнародних нормативних актів можна зробити обґрунтований висновок, що справедлива вартість є більш конкретним поняттям у порівнянні з усередненою ринковою вартістю. Розрахунково справедлива вартість може бути наближено визначена наперед з використанням як ринкової, так і неринкових баз оцінки.

Зауважимо, що у документах національної нормативної бази незалежної оцінки справедлива вартість розглядається виключно у контексті використання визначених вартісних показників з метою відображення у документах бухгалтерського обліку. Згідно п. 33 НСО-1 [9, с. 1], «Оцінка майна з метою відображення її результатів у бухгалтерському обліку в порядку, встановленому законодавством про бухгалтерський облік, проводиться з урахуванням того, що: справедлива вартість активу дорівнює його ринковій вартості у разі можливості її визначення у порядку, встановленому цим та іншими НСО; справедлива вартість активу, який може бути віднесено до спеціалізованого майна, майна спеціального призначення або спеціальної конструкції, дорівнює його залишковій вартості заміщення (відтворення); ліквідаційна вартість активу згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку дорівнює його вартості ліквідації...; надлишкові активи оцінюються з урахуванням принципу їх найбільш ефективного використання із застосуванням такої бази оцінки, як ринкова вартість або вартість ліквідації, з дотриманням відповідних умов, що висуваються до їх визначення. Результати проведення оцінки активів для цілей бухгалтерського обліку вважаються їх переоціненою вартістю».

Таким чином, НСО-1 дозволяє розрахункове визначення показника справедливої вартості з застосуванням ринкової та неринкових баз оцінки, але не конкретизує необхідних для цього алгоритмів, оціночних прийомів та процедур.

Натомість у МСО справедлива вартість чітко розділяється на дві можливі сфери її застосування: для цілей бухгалтерського обліку і для цілей, відмінних від бухгалтерського обліку. Проаналізуємо детальніше поняття справедливої вартості для цілей, відмінних від бухгалтерського обліку на прикладі найсвіжішої редакції Європейських Стандартів Оцінки Бізнесу. 7 травня 2020 р. був опублікований перший випуск Європейських Стандартів Оцінки Бізнесу (*European Business Valuation Standards – EBVS*), який виданий під егідою TEGOVA (*The European Group of Valuers' Associations*). TEGOVA нині є найбільш авторитетною організацією з оцінки майна і об'єднує 72 асоціації з 38 країн і більш ніж 70000 професійних оцінювачів у Європі. У п. 3.1. «Справедлива вартість для інших цілей, окрім фінансової звітності» (*Fair Value for purposes other than financial reporting*) знаходимо визначення цього виду вартості: «Справедлива вартість, як правило, може бути використана як основа для оцінки інтересів у бізнесі між конкретними, ідентифікованими учасниками фактичної чи потенційної транзакції, а не у припущенні про типові умови ринку з участю у операціях будь-яких можливих учасників торгів. Як така, вона може часто призводити до <отримання показника,> відмінного від ринкової вартості бізнесу. Для цієї мети, вона визначається як: «Сума, яку можна отримати від продажу бізнесу в рамках звичайної операції між визначеними <конкретно ідентифікованими> учасниками ринку».

Таким чином, ключова концепція визначення справедливої вартості для цілей, відмінних від фінансової звітності передбачає аналіз наступних складових: сумарна вартість угоди; характеристики оцінюваного бізнесу; особливості транзакції; властивості і характер ідентифікованих учасників ринку; інші пов'язані питання. Формулювання «Сума, яка буде отримана... або сплачена...» стосується справедливої ціни (вираженої у грошовому еквіваленті), що підлягає сплаті за бізнес (активи та зобов'язання) в операції між двома ідентифікованими сторонами, з урахуванням їх відповідних інтересів та переваг і недоліків для покупця при придбанні бізнесу. Формулювання «...продати бізнес» означає <передачу прав на діючий> бізнес, що включає певні активи та зобов'язання, який є предметом ринкової

операції. У деяких випадках у поняття «бізнес» можуть бути включені лише активи без зобов'язань, наприклад – при процесі банкрутства або у судових процесах. Формулювання «в рамках звичайної операції» означає, що підготовка угоди не здійснюється у прискореному темпі і не є обмеженою в часі. Вважається, що підготовка звичайної ринкової операції вимагає достатньо довгого періоду часу для обох сторін, необхідного для збирання всіх відповідних фактів та інформації, потрібної для отримання відповідної обізнаності та розуміння предмету угоди, характеристик об'єкта оцінки та конкретних обставин. Це є необхідним етапом підготовки угоди, щоби її сторони були здатними приймати рішення з урахуванням своїх особистих інтересів та мотивації своїх дій. Формулювання «...між визначеними <конкретно ідентифікованими> учасниками ринку» передбачає конкретних, персоніфікованих покупця і продавця. Позиція та інтереси конкретного покупця і конкретного продавця можуть відрізнитися від мотивації типових учасників ринку за загальноприйнятих ринкових умов – отже, справедлива вартість може бути відмінною від ринкової вартості. Таким чином, справедлива вартість дозволяє визначити індивідуальну вартість бізнесу, яка є можливою для певного конкретного учасника ринкових відносин [16, с. 1].

Як бачимо, розглянуте вище трактування у МСО поняття «справедлива вартість для інших цілей, окрім фінансової звітності» дає можливість застосувати цей вид вартості, коли обставини оціночної ситуації вказують на неможливість чи недоцільність використання ринкової вартості. Прямого відповідника такого виду вартості у НСО немає, а виконаний вище аналіз показав, що у деяких випадках з тією ж самою метою можуть бути застосовані інші види вартості, ринкова або неринкові. Наприклад, вартість ліквідації, залишкова, інвестиційна чи оціночна вартість. Остання взагалі є універсальним видом вартості, який, в силу особливостей формулювання його визначення, може бути використаний для обґрунтування будь-якого обґрунтованого алгоритму виконання оціночних процедур. Але безсумнівна корисність поняття «справедлива вартість для інших цілей, окрім фінансової звітності» полягає в тому, що воно, з одного боку, є відмінним і від ринкової вартості, і від справедливої вартості для цілей фінансової звітності. З іншого боку, цей вид вартості може як співпадати, так і не співпадати з показником ринкової вартості – що розширює межі його використання у оціночній практиці. Можливість визначення вартісного показника для певного конкретного учасника ринкових відносин, який відрізняється від типового гравця ринку за мотивацією і бізнесовими інтересами, зумовлює надзвичайну цінність цього оціночного інструмента. Як бачимо з коментарів, поданих у тексті Європейських Стандартів Оцінки Бізнесу, вид вартості «справедлива вартість для інших цілей, окрім фінансової звітності» є придатним також для випадків аукційного продажу майна та майнових прав при проведенні публічних закупівель.

Розглянемо відмінності у механізмах формування аукційної справедливої ціни продажу активу стартової та ринкової ціни. Відповідно до економічної сутності відкритих публічних торгів, аукційна справедлива ціна продажу (*auction price*) автоматично формується при продажі майна на аукціоні/редукції, як найвища/найнижча ціна, запропонована за товар у процесі торгів. Згідно формалізованої процедури формування ціни продажу, вона відповідає максимальній/мінімальній зафіксованій та остаточно прийнятій пропозиції на відкритому аукціоні/редукції і може включати або не включати додаткові комісії і збори. Найважливішою особливістю формування аукційної ціни на рівні справедливої вартості є її рівноважне встановлення в процесі конкурентної боротьби учасників торгів. Власне цим визначається іманентно притаманний їй не цілком ринковий характер, оскільки за умови дотримання правил аукціону вона формується під впливом не лише загальних ринкових факторів, з врахуванням балансу попиту і пропозиції, але, насамперед, визначається власними суб'єктивними пріоритетами учасників торгів.

При цьому формування аукційної справедливої вартості продажу активу майже не залежить від стартової ціни. У випадку подібного механізму продажу накладаються певні обмеження на ринковий характер визначеної вартості, оскільки спостерігається порушення відразу декількох умов її визначення.

Таким чином, аукційна справедлива вартість продажу може бути як вищою за ринкову вартість, так і нижчою від неї. Ціноформуючі фактори, що впливають на формування аукційної ціни, є динамічно мінливими характеристиками ринкового середовища і залежать не лише від балансу попиту і пропозиції, але також від зацікавлення учасників аукціону у прискореному продажі їх активів, власних пріоритетів учасників торгів та унікальних властивостей виставленого на продаж майна. Таким чином, аукційна справедлива вартість майна при його реалізації на аукціоні встановлюється залежно не лише від поточної кон'юнктури локального ринку на дату проведення торгів, а також і від низки інших чинників впливу – соціальних, економічних, політичних, локальних, форс-мажорних, суб'єктивних тощо. Важливими факторами формування справедливої ціни майна є рівень попередніх витрат на придбання цього майна учасниками аукціону та ступінь їх зацікавлення у прискореному продажі своїх активів. Звичайно, відіграє свою роль і кон'юнктура ринку, яка ґрунтується на співвідношенні рівнів попиту і пропозиції на подібне майно; кількість подібних укладених угод; динаміка цін на подібне майно впродовж останнього періоду часу перед проведенням біржових торгів [17, с. 11; 18, с. 45; 19, с. 67]. Узагальнюючи відомі визначення стартової/початкової ціни аукціону, можна констатувати, що це поняття віддзеркалює вихідний рівень ціни, з якої розпочинаються торги, і яка показує, головним чином, оціночно визначену горішню або нижню межу діапазону ринкової вартості активу. Базуючись на такій ціні, учасники аукційних торгів змінюють її до рівня, що відповідає конкретним умовам прийнятної для них справедливої вартості на дату проведення торгів.

На відміну від оціночного методу визначення вартості, що ґрунтується на виконанні непрямих економічних вимірювань методами незалежної експертної оцінки, механізм формування аукційної ціни продажу реалізує інституціонально встановлену динамічну систему ціноутворення, що прямим чином враховує синергетичну дію сукупно функціонуючих взаємопов'язаних ринкових та неринкових факторів, з елементами комплексного багатофакторного впливу ринкового середовища, особистих пріоритетів учасників торгів і наявності зворотних зв'язків. Функцію аналізу усієї сукупності факторів безпосередньо виконують учасники аукційних торгів, а у ширшому контексті – усі дотичні учасники ринкових відносин, судження та очікування яких відносно корисності та цінності подібного майна формують середній рівень ринкових цін. Справедливі ціни майна при його реалізації на аукціоні можуть відрізнятися від цього середнього рівня у обидва боки. Відкриті публічні аукційні торги, як функція майданчика, що організує їх підготовку та проведення, властиво, і є інституціональним втіленням ринкових механізмів прямого формування показника справедливої вартості.

Натомість визначення ринкової ціни за допомогою виконання прикладних економічних вимірювань методами експертної оцінки здійснюється у непрямий спосіб. Нагадаємо, що ринкова вартість об'єктів нерухомості у незалежній оцінці визначається як імовірна розрахункова еквівалентна грошова сума, за якою продавець, що має повну інформацію про вартість майна і не зобов'язаний його продавати, згоден був би продати його, а покупець, що також має повну інформацію про вартість майна і не зобов'язаний його придбати, згоден був би його придбати. Тобто, оцінювачами ринкова вартість майна визначається як найбільш ймовірна/вірогідна ціна, за якою об'єкт оцінки може бути добровільно проданий на відкритому ринку в умовах вільної конкуренції. При цьому передбачається, що сторони планованої угоди купівлі-продажу, маючи у своєму розпорядженні усю необхідну інформацію, діють розумно, без примусу, а на вартості продажу майна не відбиваються будь-які надзвичайні обставини. Аукційний продаж майна вочевидь не завжди відповідає цим умовам, і тому ринковий характер вартості у цьому випадку може порушуватися. Тому точне оціночне визначення справедливої ціни активів, що може бути отримана у процесі торгів, до дати їх завершення є неможливим. Очікувати цього від експертів означало би вимагати від них здатності абсолютно точного прогнозування майбутніх подій, що можливе лише з певною імовірністю. Існуюча примірна методика визначення очікуваної вартості предмета закупівлі, затверджена Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України № 275 від 18.02.2020 р., не вирішує такої задачі, оскільки взагалі не оперує поняттям імовірності і не конкретизує змісту алгоритмів.

Дуже приблизно визначення справедливої вартості може здійснюватися за ринковою або неринковими базами оцінки, з наступним коригуванням отриманого результату у бік підвищення чи зниження за допомогою поправочних коефіцієнтів. В такий спосіб враховується відмінність встановлення справедливої ціни продажу активів від умов інших видів вартості. Виходячи з цього, можна вважати доцільною можливо більш повну конкретизацію прийнятих припущень та обмежень у відповідному розділі звіту про оцінку, оскільки замовчування вказаних вище розбіжностей пізніше може бути використане як підстава для підозри виконавця у виконанні недостовірної оцінки. Можливі двосторонні коливання аукційної ціни продажу у певному діапазоні відносно попередньо визначеної стартової/початкової вартості, властиво, є незаперечним підтвердженням їх взаємної незалежності – у сенсі відсутності функціонального зв'язку між цими показниками. Аукційний спосіб формування показника справедливої вартості є одним із засадничих принципів ринкової економіки, яка ґрунтується на встановленні справедливих рівноважних цін відповідно до кон'юнктури ринку, під впливом динамічного співвідношення фактичних рівнів попиту та пропозиції для конкретних товарів і конкретних учасників торгів. Такий підхід до формування ціни є основою сучасної теорії ціноутворення, у якій центральне місце посідає теорія ціни. Остання враховує узагальнений результат комплексної дії впливу різних ціноутворюючих чинників, що формують ціни майна шляхом зміни балансу рівнів попиту та пропозиції та проявів свобідної волі гравців ринку. Торги на аукційній основі власне і виконують функцію балансування рівнів попиту та пропозиції, точніше – роблять видимою точку цього балансу, як справедливую вартість для конкретного майна, конкретних сторін і на конкретну дату. Аукційна справедлива ціна продажу є найточнішим індикатором точки балансу між пропозицією і попитом, і власне через неї здійснюється зв'язок між базовими економічними категоріями – вартістю у обміні і використанні, у виробництві і споживанні. Рівень попиту виражає потребу в товарі з боку платоспроможного покупця, за наявності в нього зацікавленості і можливості купити виставлений на торги товар. Тобто пропозиція характеризується прямою залежністю між ціною і кількістю товарів, представлених на ринку, і справедлива вартість виконує функцію врівноваження попиту та пропозиції. Ці загальні закономірності стосуються і ринку споживчих товарів, і аукційного продажу майна. У обох випадках збільшення пропозиції стимулює зниження ціни і зростання попиту [18, с. 19].

Таким чином, справедлива аукційна ціна продажу майна при його реалізації встановлюється на підставі результатів відкритих публічних торгів, що забезпечують функціонування прямого ринкового механізму ціноутворення, у цілком інший спосіб, ніж стартова і ринкова ціни. Вважаємо доцільним відзначити, що справедлива аукційна ціна продажу об'єкта оцінки – це ціна конкретної угоди купівлі-продажу цього об'єкта, на відміну від абстрактної ринкової вартості. З огляду на те, що ціна продажу у будь-якій конкретній угоді нерозривно пов'язана з справедливою вартістю лота, вона часто використовується як синонім вартості в обміні. Разом з тим, ціна окремо взятої аукційної угоди може значно відрізнятись від ринкової вартості – в даному випадку, внаслідок різних вимог учасників торгів, різних понесених ними попередніх витрат, обмеженого терміну експозиції на ринку тощо. Відхилення від ринкової вартості можливе також внаслідок впливу позаекономічних факторів, наприклад – попередніх домовленостей учасників торгів, корупційних впливів або недотримання правил проведення аукціону/редукціону. Ця різниця часто проявляється при продажі високорентабельних підприємств-монополістів, великих майнових комплексів та інших унікальних об'єктів.

Виявлені вище принципово різні особливості формування досліджуваних видів вартості є джерелом несумісності цих показників. Але наявність розбіжностей між показниками початкової (стартової) ціни, аукційної справедливої вартості продажу та ринкової вартості є цілком нормальним явищем, зумовленим засадничими відмінностями механізмів їх формування [20, с. 85; 21, с. 145]. Аналіз статистичних даних результатів проведення торгів показує, що в процесі торгів ціна продажу може як зростати відносно початкової ціни, так і знижуватись – у повній відповідності до правил проведення торгів, характеристик майна,

пріоритетів учасників і ринкової ситуації. Результати проведеного дослідження показали, що показник аукційної справедливої вартості продажу залежить виключно від існуючих на дату проведення аукціону/редукціону рівнів попиту і пропозиції на даний вид майна та низки неринкових факторів – але не залежить від початкової ціни. Остання виконує виключно службову функцію, як необхідний елемент попередньої підготовки відкритих аукційних торгів, практично не впливаючи на їх остаточний результат. Тим більше, похибка її визначення, що є характеристикою ступеня невизначеності результату оціночних робіт, по відношенню до аукційної справедливої вартості продажу є величиною другого порядку малості. Ця похибка може бути доволі суттєвою [22, с. 151], але власне у випадку аукційного продажу її вплив є зnikomо малим – оскільки ринковий механізм формування вартості продажу гарантовано забезпечує значно вищу точність встановлення показника справедливої вартості, аніж доволі приблизний результат оцінки.

Виконане вище співставлення особливостей механізмів формування цінових показників дає підстави для формулювання наступного висновку: при проведенні відкритих аукційних торгів безпосередній вплив початкової ціни торгів на показник справедливої аукційної ціни продажу відсутній. Прямим наслідком цього висновку є можливість зниження вимог до точності результатів оціночних робіт з визначення початкової ціни, оскільки не спостерігається наявності її зв'язку з справедливою ціною продажу майна. Зауважимо, що процедура проведення аукціону – а відповідно, і отриманий в результаті проведення відкритих аукційних торгів показник кінцевої ціни продажу – дають можливість набагато точніше визначити показник справедливої вартості об'єкта оцінки, ніж це дозволяють методи експертної оцінки. Очевидно, що справедлива кінцева ціна продажу може сильно відрізнятись і від показника початкової вартості, і від показника ринкової вартості. У випадку дотримання правил проведення відкритих аукційних торгів отриманий показник кінцевої ціни продажу буде об'єктивно визначеним показником справедливої вартості, який не може бути поставлений під сумнів. Факт визнання аукціону таким, що відбувся у відповідності до чинного законодавства, стосується емпіричного підтвердження обох поданих вище вартісних показників: як початкової (стартової) вартості майна, так і кінцевої справедливої вартості (ціни продажу) цього майна.

В такому разі обидва вони не можуть бути заперечені і залишаються теоретично обґрунтованими, експериментально встановленими і документально зафіксованими фактами, які можна вважати цілком достовірними, поки інше не доведено і не визнано судом. Розбіжність між цими показниками є цілком природним явищем, зумовленим дослідженими вище особливостями механізмів їх формування та визначення. Факт цієї розбіжності не може бути правовою підставою для того, щоби поставити під сумнів показник початкової (стартової) вартості майна, або показник його справедливої вартості – кінцеву ціну продажу оцінюваного майна. Остання справедлива ціна, яка була визначена в результаті проведення відкритих аукційних торгів, не перебуває у функціональній чи статистичній залежності від показника початкової вартості, і похибка чи невизначеність початкової вартості не впливає на результати торгів. Це певним чином ставить під сумнів обґрунтованість прецедентних рішень щодо визнання торгів недійсними на підставі заперечення достовірності визначення початкової (стартової) вартості майна – оскільки подібні рішення ґрунтуються на хибному припущенні про наявність її суттєвого впливу на результат аукціону.

Дослідження дає підстави стверджувати, що ціни у господарських договорах, які укладаються між сторонами за результатами проведення процедури публічної закупівлі/спрощеної закупівлі, можуть відповідати або не відповідати ринковим цінам. Безпосереднього зв'язку між цими видами вартості не існує, хоча ринкова або неринкові види вартості іноді можуть використовуватися для орієнтовних попередніх розрахунків справедливої вартості, очікуваної у процесі майбутнього аукціону. Ціни у таких господарських договорах не можуть відповідати стартовій ціні, оскільки це вказує на те, що не були заявлені інші пропозиції, і аукціон не відбувся.

Оскільки на разі не існує апробованих, затверджених та внесених до Реєстру методик проведення судових експертиз [23, с. 1] методик визначення кількісних показників

достовірності результатів незалежної експертної оцінки, судження експертів про достовірність результатів аналізованого звіту зазвичай виносяться у доволі суб'єктивний спосіб. Формулювання висновків здійснюється на підставі індивідуально опрацьованих експертами творчих евристичних підходів до розробки методики дослідження, яка вочевидь вимагає застосування науково обґрунтованих засад. Наукове обґрунтування методик іноді перевищує можливості пересічного експерта та, фактично, виходить далеко поза межі поставлених йому питань. Найчастіше експертне дослідження звіту про оцінку обмежується доволі формальним аналізом дотримання у ньому вимог діючої нормативно-законодавчої бази. Це є необхідним, але очевидно недостатнім для отримання у висновку експерта обґрунтованого неупередженого судження про якість виконаних економічних вимірювань. Слід пам'ятати, що аукціон є набагато більш надійним методом визначення справедливої вартості, ніж будь-які експертні оцінки – адже він є ринковим механізмом формування ціни прямої дії, на відміну від приблизних оцінок.

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що окреслені вище відмінності між справедливою вартістю лоту, визначеною в процесі проведення аукціону, та іншими видами вартості – стартовою (початковою), ринковою і неринковими – не дають можливості їх застосування для перевірки правильності визначення аукційної справедливої вартості лоту. Будь-які результати експертних оцінок загалом є набагато менш точними, ніж отриманий на аукціоні показник справедливої вартості. Він не є результатом економічних вимірювань, і тому характеризується неспівмірно нижчим рівнем невизначеності – у порівнянні з результатами приблизних експертних оцінок. Оціночні підходи та інструменти, що можуть застосовуватися при проведенні судових експертиз та виконанні незалежної оцінки вартості майна та майнових прав, дають лише дуже наближені результати оцінок. До того ж загалом рівень методичної обґрунтованості експертних висновків є, як правило, недостатнім для формування надійної доказової бази у цивільних та кримінальних провадженнях щодо імовірних корупційних злочинів. Практика аналізу експертних висновків показала, що виконавці досліджень слабо орієнтуються у питаннях методології встановлення видів та показників вартості та найчастіше мають хибне уявлення про ступінь невизначеності результатів оцінки. Юристами іноді використовується аргументація, що не має достатнього наукового підґрунтя, оскільки вони не є спеціалістами у галузі економічних вимірювань і майже завжди не уявляють собі реально досягнутого ступеня невизначеності результату оцінки. Судова економічна експертиза також найчастіше залишає питання використаних видів вартості поза увагою. Наприклад, робляться спроби використати результати альтернативних експертних оцінок стартової (початкової) та ринкової вартостей для заперечення правильності визначення аукційної справедливої вартості лоту. При цьому ігнорується не лише факт використання різних видів вартості, але також і рівень точності результатів оцінки. Іноді адвокати, які не є спеціалістами у галузі економічних вимірювань, вважають можливим використовувати як аргумент чи навіть доказ того, що результати аукціону є недійсними, факт наявності альтернативних оцінок вартості лоту, відмінних від справедливої вартості продажу. Виконаний вище порівняльний аналіз видів вартості незаперечно доводить, що такі оцінки не мають жодної доказової цінності – оскільки вони зазвичай визначають цілком інший вид вартості (найчастіше – ринкову), характеризуються вельми низькою (найчастіше – не встановленою у звіті чи висновку) точністю/невизначеністю, виконані на іншу дату оцінки ніж дата проведення аукціону і насправді не мають ніякого відношення до визначення аукційної справедливої вартості об'єкта оцінки.

Тому для підвищення доказової цінності своїх звітів і висновків можна рекомендувати і оцінювачам, і судовим експертам включення до структури звіту про оцінку чи експертного дослідження окремого розділу з порівняльним аналізом видів вартості та кількісним аналізом ступеня невизначеності отриманого результату. Високий ступінь обґрунтованості видів вартості, використаних методичних підходів та оціночних процедур, у сукупності з поданням у звіті кількісних характеристик невизначеності отриманого результату оцінки, забезпечить їм набагато сильнішу позицію у випадку можливих судових суперечок [24, с. 31; 25, с. 108].

Перспективним напрямком подальших робіт у визначеному напрямку є розробка більш деталізованої, формалізованої та придатної для практичного використання методики встановлення показників очікуваної справедливої вартості продажу майна у публічних закупівлях, що проводяться на основі голландських аукціонів (редукціонів). Така методика мала би давати виконавцям можливість отримати орієнтовні наближені показники, з врахуванням ступеня невизначеності результатів попередніх економічних вимірювань. Апробація, затвердження у встановленому порядку та внесення до Реєстру методик проведення судових експертиз подібної методики відкрило би шлях до поступового впровадження у практику виконання оціночних робіт, їх рецензування та проведення судових експертиз рекомендованих МСО сучасніших підходів до встановлення рівня невизначеності отриманих результатів оцінки, з використанням адекватних видів вартості та об'єктивним кількісним визначенням характеристик невизначеності цих результатів.

4.8. Облікова політика і внутрішній аудит в системі управління підприємством

© Сахно Л. А.

*доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного,
м. Запоріжжя, Україна
ORCID ID: 0000-0003-0339-3404*

В умовах сьогодення підприємства України вимагають швидких та адаптивних систем оцінки та контролю функціонування. Економічні та інші показники виробничо-фінансової діяльності, які застосовуються у обліково-аналітичній практиці, методика їх оцінювання та використання в системі ефективного управління підприємством, мають істотні недоліки. В умовах воєнного стану найвагомим елементом управління господарською діяльністю є правильна організація обліку і внутрішнього аудиту на підприємстві. Обліково-аналітичні дані та результати внутрішнього аудиту зобов'язані сприяти досягненню поставлених цілей, які висуваються на різних рівнях управління підприємством. Для цього необхідно сформувати та реалізувати раціональну обліково-аналітичну та контрольну систему.

Значний вклад в дослідження проблем теорії та методології формування інформаційних потоків обліку та обліково-аналітичної системи, внутрішнього аудиту внесли наступні науковці: Ф. Ф. Бутинець, М. А. Вахрушина, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, Л. В. Нападовська, Б. Нідлз, Л. К. Сук, Ф. В. Палій, М. С. Пушкар, В. В. Собко, Дж. Фостер, Ч. Т. Хорнгрен, А. Д. Шеремет.

Однак, проблемі визначення місця і ролі в оптимізації облікової політики і внутрішнього аудиту в системі управління підприємством не було приділено належної уваги.

Функціонування якісної системи управління неможливе без достовірної своєчасної, релевантної інформації та її аналітичного опрацювання. Система внутрішнього аудиту та обліково-аналітичного забезпечення виконує вагомую функцію в загальному управлінні підприємством, забезпечуючи взаємодію його структурних підрозділів та реагуючи на чутливі зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Слід зауважити, що інформаційні потоки обліку та внутрішнього аудиту є складовою загальної системи управління підприємством, які ґрунтуються на даних бухгалтерського, управлінського обліку і здійснюються працівниками бухгалтерії та відділу внутрішнього аудиту. Їхня суть полягає в об'єднанні облікових, аналітичних та контрольних процедур в один процес, проведення оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності даного процесу і використання його результатів при формуванні рекомендацій для прийняття управлінських рішень. При цьому загальна методологія і нормативні положення обліку, аналізу і аудиту удосконалюються для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній системі.

У кожній країні світу є свої особливості у здійсненні державного регулювання бухгалтерського обліку. Можна виділити три підходи щодо державного регулювання обліку на підприємстві: централізований, децентралізований і змішаний. При першому підході передбачається регламентація обліку з єдиного центру, який може бути як державним органом (наприклад, Міністерство фінансів), так і громадською організацією (наприклад, Американське товариство дипломованих бухгалтерів – АІСРА). Другий підхід передбачає індивідуалізацію правил ведення обліку для кожного суб'єкта господарювання і забезпечує максимальну адекватність облікових процедур характеру діяльності підприємства [12]. Ми вважаємо, що доцільним є поєднання елементів як першого, так і другого підходів. Оскільки при цьому за централізованим регулюванням залишається визначення основоположних правил та принципів ведення обліку, що сприятиме забезпеченню доступності та корисності фінансової інформації. Більше того, загальні принципи і правила конкретизуються на кожному підприємстві виходячи з умов його діяльності, тобто кожен господарюючий суб'єкт розробляє і впроваджує свою облікову політику. Даний підхід обрано і в Україні для сучасної постановки бухгалтерського обліку.

У нашій державі офіційно термін «облікова політика» був введений в 1999 р. в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Згідно з цим Законом «облікова політика – це сукупність принципів, методів, процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [1].

Українські вчені В. В. Сопко, Ф. Ф. Бутинець, М. С. Пушкар, В. С. Рудницький вказують, що зміст поняття облікова політика безпосередньо пов'язаний з поняттям методу бухгалтерського обліку. Облікова політика є сукупністю принципів і правил (варіантів) організації і технології ведення бухгалтерського обліку на підприємстві з метою формування максимально оперативної, повної, об'єктивної і достовірної інформації [9; 10].

Основним завданням оптимізації облікової політики та впровадження внутрішнього аудиту є отримання своєчасної інформації для визначення результатів діяльності суб'єкта господарювання, забезпечення своєчасного контролю на рівні підприємства.

Обліково-аналітична система формується як з елементів, які взаємодіють між собою, залежать одне від одного і формують єдине ціле. Обліково-аналітичну систему можна представити як сукупність наступних складових: обліку, аналізу та аудиту (рис. 1).

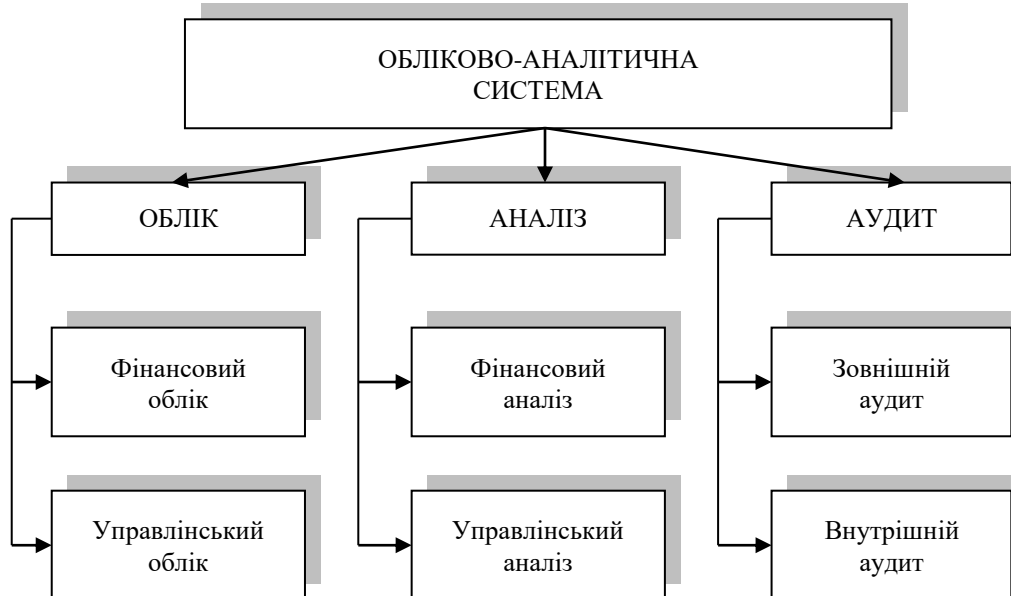


Рис. 1. Елементи обліково-аналітичної системи

Джерело: [2]

Для того, щоб облікова інформація однозначно сприймалась тими, хто брав участь у її підготовці на підприємстві та користувачами інформації, вона повинна задовольняти наступним вимогам: адресність, оперативність, достовірність, значимість, суттєвість, аналітичність, корисність, об'єктивність, надійність і повнота.

Інформаційні потоки обліку з метою їх ефективного використання можна класифікувати за різними ознаками: за видами, повнотою, стабільністю, достовірністю, своєчасністю, способом передачі.

Керівник завжди повинен володіти інформацією, наскільки ефективно працює його підприємство, яка динаміка отриманої виручки та виробничих витрат, як впливають сезонні фактори на обсяг виробленої продукції (товарів, послуг). Постійне ведення аналізу господарської діяльності та внутрішнього аудиту забезпечує можливість швидко переорієнтуватися у відповідь на ситуацію, що склалась в країні. Крім того, все вищезазначене значно посилює систему контролю всередині підприємства, за окремими структурними підрозділами та їх працівника.

Ще один аргумент на користь оптимізації облікової політики: в зв'язку з військовим станом керівників підприємств дедалі більше хвилюють питання співвідношення між витратами та реальною собівартістю тієї чи іншої продукції (робіт, послуг). Це відбувається тому, що в багатьох таких структурах спостерігається стійка тенденція до зростання питомої ваги накладних витрат у загальній сумі витрат і, як наслідок, зниження рентабельності. Природно, що різні напрями діяльності, зазвичай, мають різну рентабельність. Вдосконалена облікова політика підприємства, наприклад в частині управлінського обліку, допомагає проранжувати всі напрями діяльності підприємства за рівнем їх рентабельності, виявити ті з них, які потребують меншого обсягу накладних витрат. Маючи таку інформацію, керівник може розподіляти інвестиції за напрямками, коригуючи діяльність для отримання максимального прибутку. Прийнята облікова політика підприємства сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, створює реальні можливості його оптимізації.

Таким чином, існування різних економічних інтересів, позитивно вплинуло на становлення облікової політики, яка визнається на поточний момент складовою системи бухгалтерського обліку та складовою системи управління, задовольняє фінансовою інформацією всіх користувачів та забезпечує виконання наступних завдань банку (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік завдань облікової політики підприємства

Завдання, які вирішуються обліковою політикою	
Як складової системи бухгалтерського обліку	Як складової системи управління підприємством
Забезпечує використання загальностворених методів, принципів, правил та процедур ведення обліку.	Дозволяє визначити альтернативу при виборі методів, принципів, правил та процедур ведення обліку.
Забезпечує відображення активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат за єдиними методиками.	Забезпечує варіантність формування інформації про стан активів, пасивів, капіталу, доходів та витрат.
Забезпечує використання облікової політики як єдиної методологічної основи при формуванні облікової політики всіма його підрозділами.	Забезпечує порівнюваність інформації для цілей аналізу та виявлення факторів впливу на результат діяльності, що сприяє виявленню негативних явищ і пошуку внутрішніх резервів.
Забезпечує вибір оптимальної організаційної моделі побудови обліку.	Створює систему оцінки діяльності окремих структурних підрозділів.
Забезпечує використання облікової політики як єдиної методологічної основи для цілей фінансового, податкового, управлінського обліку.	Забезпечує виконання контрольних процедур, виконання бізнес-планів, в тому числі і на рівні структурних підрозділів.
Забезпечує достовірне формування об'єкта оподаткування.	Забезпечує оптимізацію податкових зобов'язань.
Забезпечує якість контролю за відображенням фактів господарського життя в обліку.	Забезпечує якість управлінських рішень щодо досягнення оперативності і гнучкості систем бухгалтерського обліку при зміні умов діяльності.
Забезпечує підвищення ефективності та фінансової стабільності діяльності через удосконалення облікових процедур.	Забезпечує підвищення ефективності та фінансової стабільності діяльності через удосконалення процесів аналізу, планування та прийняття виважених управлінських рішень.

Джерело: розроблено автором

Отже, одним з головних завдань формування облікової політики підприємства за сучасних умов є уникнення інформаційного розриву між бухгалтерією (що є основним виробником інформації про результати його діяльності) і користувачами облікових і звітних даних.

Керівництво підприємства повинно вибирати і застосовувати облікову політику таким чином, щоб фінансова звітність відповідала усім вимогам МСБО або НП(С)БО. При відсутності конкретних вимог у стандартах, керівництво повинно формувати свою політику, що забезпечує представлення фінансової звітності [11].

Відповідно до моделі облікової політики побудову системи обліку на підприємстві доцільно здійснювати послідовно, за наступними етапами (рис. 2).

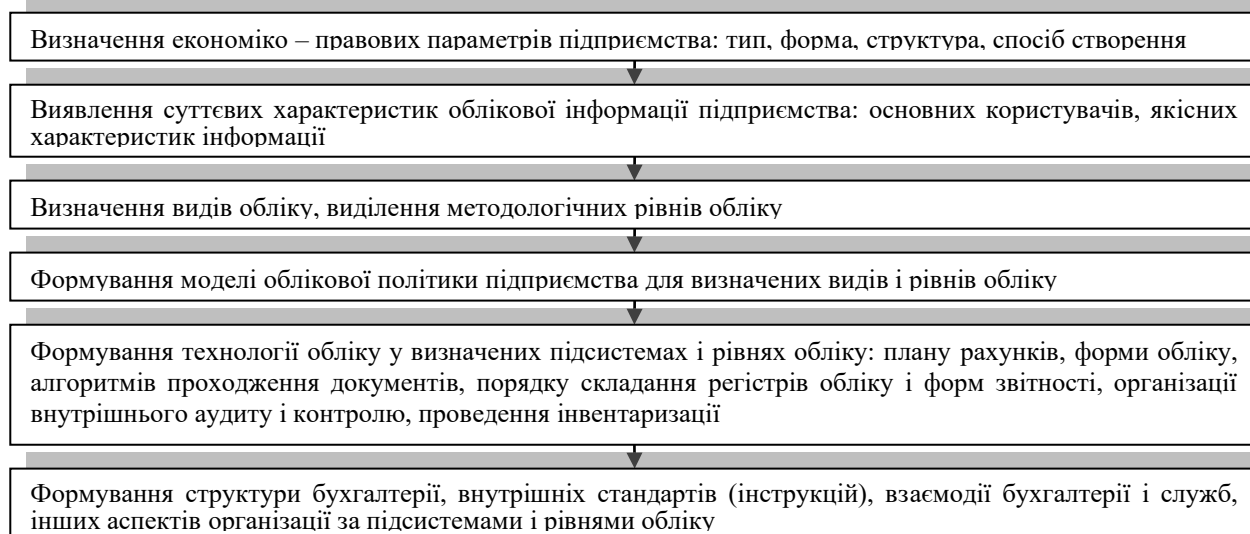


Рис. 2. Етапи організації системи обліку на підприємстві

Джерело: розроблено автором

При ухваленні рішення про розкриття конкретної облікової політики, необхідним є розгляд питання, чи буде розкриття допомагати користувачам у розумінні способу відображення операцій і подій у фінансовій звітності. Тому, важливим завданням системи обліку і облікової політики в підприємстві є задоволення потреб як зовнішніх так і внутрішніх користувачів релевантною інформацією, про що об'єктивно свідчить поділ системи обліку на фінансовий і управлінський. Формування методики фінансового обліку, як складової частини облікової політики, суттєво впливає на оцінку і прийняття рішень користувачами фінансової звітності.

Отже, облікова політика в широкому розумінні є управлінням обліком на підприємстві, а у вузькому розумінні це вибір підприємством конкретної методики ведення обліку. Облікова політика охоплює всі складові організації і методики обліку.

Сьогодні поняття «внутрішній аудит» набуло значного поширення у бізнесі. Багато великих підприємств і компаній вважають за краще створювати власні служби та відділи внутрішнього аудиту, навчаючи своїх співробітників.

Внутрішній аудит на підприємстві є діяльністю, що спрямована на надання об'єктивних та незалежних консультацій і гарантій для покращення його діяльності. Ціль внутрішнього аудиту – оцінювати ризики, знаходити способи їх зменшення, а також збільшувати рентабельність бізнес-процесів. Головні завдання внутрішнього аудиту для підприємства: перевірка систем внутрішнього контролю, визначення рівня ефективності роботи підрозділів; розробка цілісної системи управління ризиками, аналіз її роботи, а також створення заходів щодо їх зниження; контроль дотримання принципів корпоративного управління. Необхідність застосування внутрішнього аудиту спричинена орієнтацією на поділ функцій управління та володіння бізнесом. Власники впроваджують одну загальну стратегію розвитку організації та управляють основними напрямками, а для вирішення дрібних та повсякденних завдань, як правило, наймають топ-менеджерів. У такому разі на підприємстві використовується інструмент контролю за станом справ – внутрішній або зовнішній аудит. Він дозволяє власникам отримати повну та об'єктивну оцінку діяльності всієї організації. Проведення аудиторських процедур починається з наказу. Наказ про проведення внутрішнього аудиту – внутрішній документ, який складається керівником компанії та встановлює: дати проведення аудиту; групи внутрішніх аудиторів та фахівців, відповідальних за його проведення; надання умов щодо проведення внутрішнього аудиту; контроль проведення аудиторської перевірки [5].

Внутрішнім аудитом здійснюється дослідження і оцінка внутрішнього контролю та ризику на основі вивчення організаційної структури, внутрішніх нормативних і розпорядчих документів (наприклад, положень про відділи, відокремлені підрозділи, посадових інструкцій, правил документообороту, спостереження за роботою керівників і спеціалістів на різних рівнях управління).

Внутрішній аудит також забезпечує виконання наступних функцій:

- координація управлінської діяльності для досягнення основної мети підприємства;
- створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством;

- забезпечення раціональності та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Необхідність його появи в сучасних підприємствах, можна пояснити наступними причинами:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища, наявність кризових явищ, вимоги до системи управління підприємством;

- зсув акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього;

- збільшення швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості підприємства;

- інформаційний бум при недоліку значущої інформації вимагає побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління;

- загальнокультурне прагнення до синтезу, інтеграції різних областей знань і людської діяльності [6].

Також внутрішній аудит виступає як координатор між правлінням і підрозділами підприємства при розробці стратегічних і оперативних планів, здійсненню контролю за їх виконанням. Взагалі внутрішній аудит інтегрує облік, контроль, планування, маркетинг в єдину самокеровану систему, в якій чітко визначаються цілі підприємства, принципи управління і способи їх реалізації. Його можна представити як систему підготовки, адаптації підприємства до настання найбільш вірогідних подій. В цьому випадку робота починається у сфері бухгалтерського обліку в рамках складання прогностичних балансів і звітів про прибутки і збитки. Для використання внутрішнього аудиту необхідна перебудова планування, обліку і економічного аналізу на підприємстві. При цьому доводиться застосовувати управлінський облік як основу облікової політики і не тільки ділити витрати на постійні і змінні, виявляти об'єми прибутку, але і враховувати витрати і результати продажів як по видах продукції, послуг, так і по сегментах ринку, групах клієнтів, місцях формування виробничих і фінансових підсумків. Звідси в інструментарії внутрішнього аудиту важливе місце займає бухгалтерський облік і не тільки фінансовий, визначений чиним законодавством, а й внутрішній управлінський облік.

Але, як свідчать результати проведених досліджень Утенкової К. О. лише незначна кількість аграрних підприємств (7 – 8%) мають службу внутрішнього аудиту або внутрішнього аудитора [4].

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудитора», внутрішній аудит означає діяльність служби, створеної підприємством, по перевірці, оцінюванні та моніторингу відповідності й функціонування систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю [5].

Проілюструємо роль і значення внутрішнього аудиту в процесі управління підприємством, використовуючи наступну табл. 2.

В багатьох українських підприємствах особливе значення надається організації і вдосконаленню внутрішнього аудиту. Брак фахівців з менеджменту і орієнтація на те, що проблеми фінансової стратегії повинен вирішувати головний бухгалтер підприємства, нерідко приводить до негативних наслідків.

Якщо на підприємстві з простою організаційною структурою управління, облікова служба в змозі виконувати разом з інформаційною і функції внутрішнього контролю, економічної діагностики, то велике підприємство, що має дочірні компанії, тобто з складною організаційною побудовою, об'єктивно потребує чіткої системи служб, представлених професіоналами, що володіють здатністю ухвалювати оптимальні управлінські рішення.

Таблиця 2

Значення аудиту в процесі управління підприємством

Процес управління	Роль аудиту в управлінському процесі
Планування	Координація різних планів і розробка консолідованого плану в цілому по підприємству. Розробка методики планування. Надання інформації для складання планів. Перевірка планів, складених підрозділами підприємства.
Організаційна робота	Облік і контроль витрат і результатів по підрозділах.
Контроль і регулювання	Порівняння планів і фактичних величин для вимірювання і оцінки ступеня досягнення мети. Встановлення допустимих меж відхилень від плану. Аналіз відхилень, інтерпретація причин відхилень плану від факту і розробка пропозицій для зменшення відхилень. Участь в розробці архітектури управлінської інформаційної системи.
Аналіз рішень, інформаційні потоки	Збір найбільш вагомих для ухвалення управлінських рішень даних. Консультації по вибору коригуючих заходів і управлінських рішень. Розробка інструментарію для планування, контролю і ухваленню управлінських рішень.

Джерело: розроблено автором

В тій чи іншій мірі в кожному підприємстві має місце внутрішній контроль, який виступає як система заходів, що забезпечують її нормальну роботу, перш за все у фінансовій галузі, зокрема, збереження активів, досягнення значних фінансових результатів.

У практичній роботі служба внутрішнього аудиту керується законами України, указами Президента, постановами Кабінету Міністрів, інструкціями, наказами міністерств і відомств, установчими документами й іншими внутрішніми документами й розпорядженнями, положеннями про структурний підрозділ, посадовими інструкціями.

У процесі створення відділу внутрішнього аудиту проходить наступні етапи:

1. Розробка Наказу про створення відділу внутрішнього аудиту й Положення про відділ внутрішнього аудиту.
2. Підготовка стратегічного плану відділу внутрішнього аудиту.
3. Розробка первинного плану аудиту.
4. Визначення штату. Розробка посадових інструкцій співробітників відділу.
5. Створення структури звітності.
6. Прийняття професійних стандартів [7].

Діяльність відділу внутрішнього аудиту має для керівництва підприємства інформаційне й консультативне значення.

Найважливіші види діяльності і сфера компетенції відділу внутрішнього аудиту полягають в наступному:

- 1) побудова системи планування:
 - сприяння розробці бізнес-планів;
 - керівництво і координація планування і складання бюджету;
- 2) складання звітності:
 - введення сучасної системи інформаційного забезпечення та звітності;
 - врахування специфічних потреб в інформаційній звітності;
 - координація очікуваних результатів діяльності підприємства і складання звітів для керівництва в різні терміни;
 - розрахунок ефективності нових проектів.

Часто саме поняття внутрішнього аудиту асоціюється з поняттям контролю та управлінського обліку, але вони мають певні відмінності. Основне завдання управлінського обліку – надання відповідної інформації для ухвалення управлінських рішень. Мета контролю – перевірити, чи все виконується відповідно до прийнятої програми, наказів і встановлених принципів, визначити помилки. Функції ж внутрішнього аудиту ширші. Вони включають не тільки контроль, аналіз, управлінський облік, але і планування, координацію, а також надання рекомендацій для ухвалення управлінських рішень.

Законодавство України зобов'язує кожне підприємств вести бухгалтерський облік. Але для ухвалення управлінських рішень існує об'єктивна необхідність організації системи внутрішнього аудиту.

Не дивлячись на те, що завдання бухгалтерського обліку практично не змінилися і є процесом накопичення і узагальнення значущої для діяльності підприємства інформації і надання її зацікавленим користувачам для ухвалення рішень, форми її накопичення дозволяють використовувати таку інформацію не тільки зовнішніми користувачами, але і користувачами внутрішніми.

Оскільки ніякої регламентації управлінського обліку на законодавчому рівні не передбачено, то і до організації даного виду обліку підприємства підходять абсолютно самостійно.

Одне з основних завдань внутрішнього аудиту – це управління витратами, бо тільки шляхом зменшення витрат можна досягти збільшення прибутку підприємства. Слід розрізняти облік витрат підприємства і визнання відповідної частини затрат витратами.

Для обліку витрат підприємства застосовуються рахунки класу 9. Це регулюється нормами чинного законодавства, а саме НПБО, Законом про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Також для певних категорій підприємств (наприклад, малих підприємств, що займаються вирощуванням сільськогосподарської продукції) пропонується вести облік витрат по елементах з використанням рахунків класу 8 [1; 2; 4].

На нашу думку ведення обліку витрат по рахунках класу 9 і одночасний облік елементів витрат по рахунках класу 8 доцільно з погляду ведення управлінського обліку підприємств.

Оцінка діяльності підприємства за звітний період і можливість порівняння діяльності за аналогічні періоди попереднього року відображається згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яким визначаються зміст і форма Звіту про фінансові результати (форма 2).

Форма Звіту про фінансові результати (форма 2) побудована таким чином, що в ньому відображається інформація і по витратах, і по елементах витрат.

На основі інформації з бухгалтерського обліку може бути складена не тільки фінансова звітність, але і аналітична інформація у будь-якому вигляді, яка може використовуватися управлінським персоналом.

При цьому таку наявну інформацію необхідно буде тільки згрупувати по заданому алгоритму, але не вносити другий раз (що, крім усього іншого, мінімізує вірогідність додаткових помилок) в систему аудиту. Таке угруповання може виглядати наступним чином:

- забезпечення керівників і фахівців інформацією про рух витрат для ухвалення рішення;
- визначення собівартості послуг, що надаються;
- визначення і оцінка фінансових результатів діяльності підприємства в цілому і окремо по підрозділах;
- планування рівня витрат і контроль фактичного рівня витрат.

У загальних рисах групування витрат, з погляду віднесення до калькуляції собівартості, може бути представлено в табл. 3 – 6.

Внесення даних в реєстри обліку руху запасів супроводжується оформленням блоку бухгалтерських проводок, які формуються одночасно з оформленням інформації у виробничому (управлінському) обліку.

Ці розробки можуть бути успішно застосовані при групуванні витрат по відношенню до об'єму реалізації послуг.

При цьому дані з табл. 3 застосовуються при обліку і аналізі змінних витрат, тобто тих, які змінюються залежно від зміни обсягу виробництва (діяльності). Змінні витрати – це витрати, величина яких змінюється Пропорційні витрати змінюються пропорційно до зміни обсягу виробництва Непропорційні витрати змінюються не прямо пропорційно до обсягу виробництва (діяльності).

Дані таблиці дуже зручні у використанні, при чому наочно можна побачити зв'язок бухгалтерського та управлінського обліку, що сприяє ефективному прийняттю рішень. Обробку такої інформації проводять бухгалтера і оформляють її у вигляді робочих таблиць, з якими, після певної підготовки, зможуть працювати управлінці безпосередньо при підготовці відповідних рішень.

Таблиця 3

Групування витрати по віднесенню на собівартість продукції (робіт, послуг)

Управлінський облік	Прямі витрати								Непрямі витрати
	Матеріальні витрати		Витрати на оплату праці		Інші				Загальновиробничі витрати
	Виробничі запаси	МПП	Розрахунки по страхуванню	Розрахунки по оплаті праці	Витрати по страхуванню	Амортизація	Послуги сторонніх організацій	Податки та збори	Виробничі накладні витрати
Бухгалтерський облік	Розподіл між об'єктами калькуляції								
	Включення до складу запасів по незавершеному виробництву і готовій продукції								
	Собівартість реалізованої продукції								
	Рах. 20 (80)	Рах. 22 (80)	Рах. 65 (82)	Рах. 66 (81)	Рах. 65 (82)	Рах. 13 (83)	Рах. 37 (68) (84)	Рах. 64 (84)	Рах. 20, 22, 65, 66, 13, 37 (68), 64 (80, 81, 82, 83, 84)
23, 26	23, 26	23, 26	23, 26	23, 26	23, 26	23, 26	23, 26	91	
90	90	90	90	90	90	90	90	23	

Джерело: розроблено автором

У табл. 4 представлено групування адміністративних витрат періоду, які не включаються в собівартість продукції (робіт, послуг) згідно П(С)БО 16 «Витрати» до них відносяться витрати, пов'язані з управлінням та організацією діяльності підприємства. Ці витрати списуються на фінансові результати.

Таблиця 4

Витрати періоду, які не включаються в собівартість продукції (робіт, послуг)

Управлінський облік	Адміністративні витрати								
	Загальні корпоративні витрати	Витрати на службові відраження та утримання апарату	Витрати на утримання ОЗ, оренда, ремонт	Професійні послуги (юридичні, аудиторські)	Витрати на зв'язок	Амортизація ОЗ, НМА	Витрати на судові органи	Податки та збори	Послуги банку
Бухгалтерський облік	Витрати на обслуговування та управління підприємством								
	Віднесення витрат на фінансовий результат періоду								
	Рах. 37 (68) (84)	Рах. 66, 65, 372 (81, 82, 84)	Рах. 37 (63, 68) (84)	Рах. 37 (68) (84)	Рах. 37 (63, 68) (84)	Рах. 13 (83)	Рах. 37 (63, 68) (84)	Рах. 64 (84)	Рах. 37 (63, 68) (84)
92	92	92	92	92	92	92	92	92	

Джерело: розроблено автором

У табл. 5 також представлено групування витрат періоду, що були здійснені при реалізації продукції.

Табл. 6 розкриває інші операційні витрати періоду, які не включаються в собівартість продукції (робіт, послуг).

Дані з таблиць 4 – 6 застосовуються при обліку і аналізі постійних витрат, тобто тих, які визнаються витратами періоду і не залежать від зміни об'єму реалізації продукції (робіт, послуг). Величину таких витрат можна змінити унаслідок управлінських рішень після відповідних розрахунків їх доцільності.

Звичайно, що дані таблиці стосуються тільки дійсних витрат, тобто тих витрат, які припускають витрачання грошових коштів або інших активів.

Таблиця 5

Витрати періоду, які не включаються в собівартість продукції (робіт, послуг)

Управлінський облік	Витрати на збут								
	Витрати пакувальних матеріалів на ремонт тари, ОЗ	Витрати на гарантійний ремонт	Оплата праці та комісійна винагорода	Витрати на рекламу та дослідження ринку	Витрати на передпродажну підготовку товару	Витрати на службові відрядження	Амортизація ОЗ, НМА	Витрати на транспортування, страхування	Інші витрати зі збуту продукції
	Витрати на збут								
Віднесення витрат на фінансовий результат періоду									
Бухгалтерський облік	Рах. 20 (80)	Рах. 20 (80)	Рах. 66, 65 (81,82)	Рах. 37 (63,68) (84)	Рах. 20 (80)	Рах. 372 (84)	Рах. 13 (83)	Рах. 37 (63, 68) (84)	Рах. 37 (63, 68) (84)
	93	93	93	93	93	93	93	93	93

Джерело: розроблено автором

В той же час ніякі бухгалтерські облікові системи не можуть оцінити і врахувати альтернативні витрати, тобто витрати, що характеризують втрачену вигоду у разі ухвалення тих або інших варіантів відповідних управлінських рішень.

Таблиця 6

Витрати періоду, які не включаються в собівартість продукції (робіт, послуг)

Управлінський облік	Інші операційні витрати									
	Витрати на дослідження та розробки	Собівартість реалізованої іноземної валюти	Собівартість реалізованих запасів	Резерв сумнівних боргів	Втрати від операційної курсової різниці	Знецінення запасів	Нестачі та втрати від псування цінностей	Штрафи, пені, неустойки	Утримання об'єктів інфраструктури	Інші
	Інші операційні витрати									
Віднесення витрат на фінансовий результат періоду										
Бухгалтерський облік	Рах. 20, 66, 65, 37 (63, 68) (80, 81, 82) (84)	Рах. 33	Рах. 20	Рах. 38	Рах. 33	Рах. 20	Рах. 20	Рах. 64 (84)	Рах. 12, 20, 66, 65, 37 (63, 68) (83, 80, 81, 82) (84)	
	941	942	943	944	945	946	947	948	949	

Джерело: розроблено автором

Отже, для досягнення ефективності в управлінні необхідно правильно організувати використання наявної інформації бухгалтерського обліку.

Ефективна діяльність підприємства досягається завдяки чітко організованому аудиту за процесом формування витрат і доходів. В інтеграції з функціями планування, обліку і аналізу аудит створює інформаційні можливості життєдіяльності управлінського циклу. Особливого значення в системі управління підприємством набуває розробка, аналіз і аудит бюджетів.

Бюджетування – створення технології планування, обліку і контролю грошових ресурсів підприємства і його фінансових результатів. Наявність бюджету як фінансового образу підприємства майбутнього необхідна, оскільки дозволяє побачити наскільки отримані у звітному періоді результати господарської діяльності забезпечили виконання цього бюджету, виявити причини, що призвели до цих результатів і прийняти відповідні рішення.

Бюджет є методом розподілу фінансових ресурсів для досягнення поставленої перед підприємством мети. Бюджет – це план в грошовому виразі за певний період часу. Він виконує різні функції внутрішнього планування. Бюджет в той же час є основою для фінансового контролю та аудиту. У міру реалізації закладених в бюджеті планів необхідно реєструвати фактичні результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Порівнюючи фактичні показники із запланованими, можна здійснювати так званий бюджетний контроль. В цьому випадку основна увага приділяється показникам, що відхиляються від планових (бюджетних), і аналізуються причини цих відхилень.

Таким чином, поповнюється інформація про всі сторони фінансової діяльності підприємства. Керівництво зацікавлене в отриманні інформації для того, щоб вжити необхідні заходи, тобто змінити спосіб виконання планів або реалізувати положення, на яких був заснований бюджет.

Далі бюджет здійснює і координаційну функцію. Він є вираженою у вартісних показниках програмою дій (план) в області виробництва, закупівель сировини і товарів, реалізації виробничої продукції, інвестиційної діяльності і т.д. У програмі дій повинна бути забезпечена тимчасова і функціональна координація (узгодження) окремих заходів.

Схвалення керівництвом підприємства бюджету підрозділу служить сигналом того, що надалі оперативні рішення ухвалюються на рівні цього підрозділу, якщо вони не виходять за встановлені бюджетні рамки.

При впровадженні бюджетування ми маємо на меті:

- розробку концепції ведення бізнесу. Це передбачає: планування фінансово-господарської діяльності підприємства на певний період;
- оптимізацію витрат і прибутку підприємства; координацію і узгодження діяльності різних підрозділів підприємства;
- комунікації, тобто доведення планів до відома керівників різних рівнів;
- контроль і оцінку ефективності роботи керівників на місцях шляхом порівняння фактичних витрат з нормативами;
- виявлення потреб в грошових ресурсах і оптимізацію фінансових потоків.

Бюджетування на підприємстві повинно здійснюється поетапно. Етапи розробки бюджетів – це призначення осіб, відповідальних за розробку бюджетів; розробка бюджетів; координація і аналіз бюджетів, внесення коригувань; затвердження бюджетів керівництвом підприємства; подальший аналіз і коригування бюджетів відповідно до умов, що змінилися.

В нашому випадку основними координуючими посадовими особами виступають керівник, фінансовий директор, головний бухгалтер.

Взагалі розрізняють два види бюджетування: довгострокове фінансове планування чи капітальне бюджетування (терміном на 3 – 5 років) та короткострокове фінансове планування (операційне) чи поточне бюджетування (близько 1 року).

Операційні бюджети необхідні для більш точного складання основних загальних бюджетів, для ув'язки натуральних показників із вартісними, їх набір не є обов'язковим і залежить від специфіки галузі.

Повний бюджетний пакет (загальний бюджет) підприємства повинен включати декілька частин, кожна з яких також є бюджетом. Основними частинами загального бюджету для підприємства є:

- бюджет доходів і витрат (БДВ), що показує плановані операції на майбутній рік, включаючи не тільки доходи і витрати, але і зміни товарно-матеріальних запасів та інших видів робочого капіталу;
- бюджет руху грошових коштів (БРГК), в якому зазначаються передбачувані джерела і напрями використання наявних засобів в бюджетному році;
- бюджет інвестицій, який відображає плановані зміни в грошовій оцінці власності, будівель і споруд, устаткування в результаті їх використання в звітному періоді.

Аудит бюджетних показників повинен будуватися на підприємстві виходячи зі своїх споживачів і розуміння важливості цього процесу.

Головним пунктом для бюджетування на підприємстві є маркетингові заходи, план збуту. Звідси виходять базові плани і відповідні їм види бюджету: закупівля, запаси, виробництво, виробничі потужності, інвестиції, персонал. Основою для формування планів по прибутку, ліквідності і фінансам слугують базові плани і бюджети, пов'язані з маркетинговою діяльністю підприємства.

Для того, щоб потрібні заходи могли бути виконані вчасно, бюджет повинен бути прийнятий перед початком року. Бюджет розробляється для певного періоду і не повинен мінятися через вплив певних факторів. Відомості, одержані при проведенні аналізу, повинні враховуватися на майбутнє до початку терміну дії наступного бюджету.

Однією із основних цілей впровадження бюджетування вважається стимулювання працівників за економію матеріальних ресурсів. Досягнення передбачених у бюджеті показників можна вважати головним фактором оцінювання ефективності роботи підприємства.

Отже, система матеріального бюджетного мотивування передбачає:

– визначення обґрунтованих розмірів основної та додаткової заробітної плати, а також інших заохочувальних та компенсаційних виплат у бюджетах підприємства, що забезпечують оптимальний рівень винагороди за виконання запланованого обсягу робіт та досягнення показників виробничо-господарської діяльності;

– формування системи заохочення за виконання бюджетних показників.

При цьому можливі такі варіанти:

– преміювання працівників за зменшення певних видів витрат чи втрат та реальне збільшення доходів (при цьому система бюджетного стимулювання повинна враховувати особливості кожного підрозділу та стимулювати не тільки кількісні показники, але і якісні);

– формування можливості збільшення фонду оплати праці у розмірі досягнутої економії чи обсягу зростання доходів, тощо.

Що стосується аудиту, то бюджет повинен відповідати наступним вимогам: повинен бути досяжним для розуміння всіх працівників підприємства. Також він є узагальнюючим планом в натуральних і в грошових одиницях.

Бюджет є такою інструкцією до запису по рахунках, який вимагає рівність планованих і фактичних даних. Він повинен залишатися незмінним за час бюджетного періоду.

Як інструмент аудиту бюджет має свої недоліки та переваги: до переваг бюджетування відноситься те, що воно позитивно впливає на мотивацію співробітників, аналіз бюджету дозволяє своєчасно робити зміни, допомагає менеджменту зрозуміти свою роль на підприємстві, і координувати його роботу в цілому.

До недоліків бюджетування відноситься його складність і дороговизна. Бюджети потрібно доводити до відома кожного співробітника, вони вимагають від працівників високої продуктивності праці, до якої значна більшість з них не дуже прагне, стараючись до мінімуму зняти з себе навантаження, напруженість в праці. Звідси виникають конфлікти, що впливають на ефективність роботи всього підприємства.

Об'єктивну характеристику процесу виробництва в сільському господарстві, а саме продукції рослинництва надає організація та ведення науково обґрунтованого обліку витрат та обчислення собівартості продукції.

Ефективне використання собівартості для цілей управлінського обліку напряму пов'язане із правильністю побудови класифікації витрат та економічною обґрунтованістю формування величини і структури цих витрат. Помилки при визначенні собівартості продукції негативно впливають на визначення цін на продукцію рослинництва та відповідно на розвиток самого сільськогосподарського підприємства і галузі в цілому. Звідси особливу актуальність набуває класифікація витрат.

Не применшуючи переваги запропонованої Методичними рекомендаціями [3] класифікації витрат в рослинництві, вважаємо, що враховуючи можливості управлінського обліку, як складової облікової політики підприємства, та вимоги теперішнього часу, існує потреба в більш деталізованій класифікації виробничих витрат.

Аналіз типової номенклатури статей витрат в галузі рослинництва дозволяє зробити висновок, що вона пристосована в цілому по підприємству, але не повністю враховує технологічні та організаційні особливості виробництва окремих видів сільськогосподарських культур. Крім того, номенклатура калькуляційних статей витрат та їх утримання не в повній мірі відображають застосування в сільськогосподарському підприємстві оплати праці, в тому числі тимчасово найманої праці в сезонний період масового збору врожаю.

Отже, для поточного обліку, аудиту та аналізу витрат, діюча номенклатура не зовсім прийнятна.

Саме тому було запропоновано деталізацію класифікації витрат залежно від обсягу виробництва та обґрунтування складу статей та елементів витрат виробництва продукції рослинництва в розрізі кожного виділеного циклу виробництва. На рис. 3 представлено розроблену номенклатуру статей витрат.

Тобто, враховуючи технологічні особливості галузі рослинництва, за обсяги виробництва з метою класифікації витрат в обліку, на протязі вегетаційного періоду виробництва продукції рослинництва конкретних культур необхідно вважати оброблену площу в гектарах під культурою, а в період збору врожаю сільськогосподарських культур та первинної обробки продукції (врожаю) обсяг виробництва конкретної продукції в центнерах.

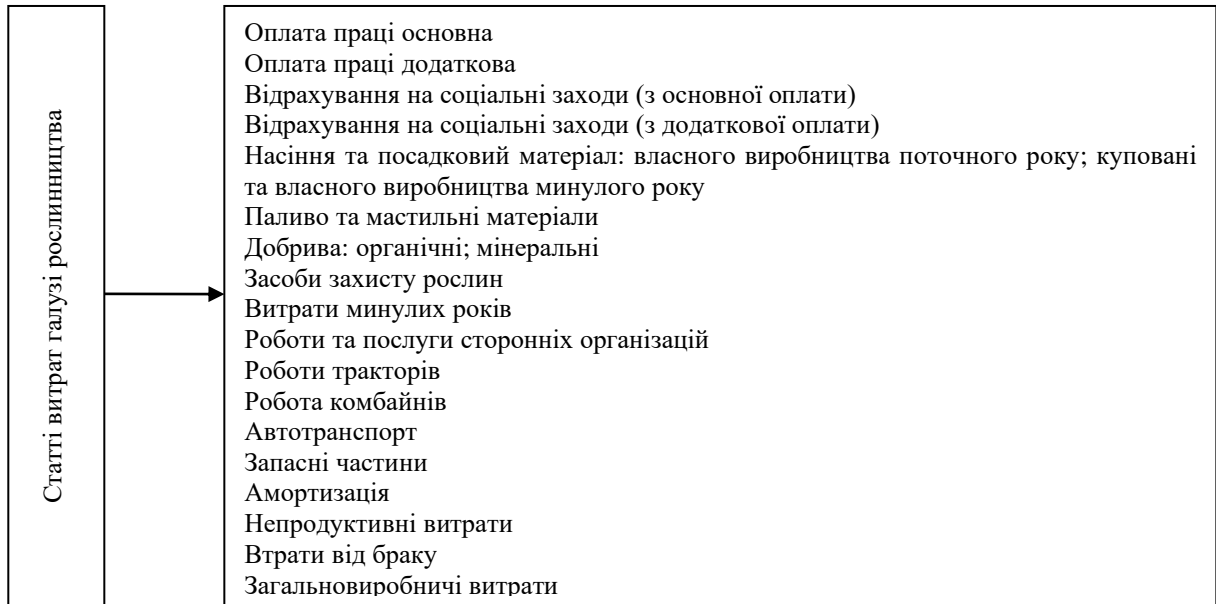


Рис. 3. Класифікація номенклатури статей витрат в галузі рослинництва

Джерело: розроблено автором

Враховуючи вказані особливості та спираючись на раніше розроблену номенклатуру статей витрат (рис. 3), пропонуємо групування витрат залежно від обсягу виробництва продукції рослинництва (рис. 4).

Більшість із наведених статей належать до однієї з класифікаційних підгруп, проте деякі з них потребують уточнення. Наприклад, витрати на засоби захисту рослин залежать від площі посіву, а в закритому ґрунті – площі приміщень.

Тому вони мають бути віднесені до двох підгруп. Витрати на оплату праці можуть бути віднесені до змінних витрат, якщо її нараховують за отриману продукцію; до умовно-змінних за обсяг виконаних робіт; до постійних – якщо працівнику нараховується ставка.



Рис. 4. Групування витрат залежно від обсягу виробництва рослинництва

Джерело: розроблено автором

Узагальнюючи вищенаведені пропозиції, рекомендуємо до використання класифікацію витрат виробництва залежно від обсягу виробництва та номенклатуру статей та елементів витрат відповідно циклу виробництва продукції рослинництва, табл. 7.

Таблиця 7

Класифікація витрат виробництва залежно від обсягу та елементів витрат для організації їх обліку у галузі рослинництві

№ з/п	Найменування статей та елементів витрат	Цикли виробництва			
		Осінньо-зимові роботи	Весняні роботи	Весінньо-літні роботи	Вирощування культур, збір врожаю тощо
Змінні та умовно-змінні прямі трудові і матеріальні витрати (пропорційні)					
1.	Оплата праці основних працівників (включаючи відрахування на соціальні заходи)	+	+	+	+
2.	Оплата праці найманих працівників (включаючи відрахування на соціальні заходи)	+	-	+	+
3.	Насіння та посадковий матеріал	+	-	+	-
4.	Добрива: а) органічні б) мінеральні	+	-	-	-
		-	-	+	+ вирощування культур
5.	Засоби захисту рослин	-	-	+	+ вирощування культур
6.	Паливо та мастильні матеріали	+	+	+	+
Інші умовно-змінні прямі витрати					
7.	Роботи та послуги:	+	-	+	+
	– вагові автомашини				
	– автомашини спеціального призначення, трактора	+	+	+	+
	– робота комбайнів та інших самохідних машин	-	-	+	+
	– електропостачання	+	-	+	-
	– водопостачання	-	-	+	+
	– роботи та послуги сторонніх організацій	+	+	+	+
8.	Витрати на утримання основних засобів: оплата праці	+	+	+	+
	– ПММ	+	+	+	+
Постійні прямі і непрямі витрати					
9.	Витрати на ремонт основних засобів	+	+	+	+
	Амортизація приміщень, техніки	+	+	+	+
10.	Інші витрати (орендна плата)	+	+	+	+
11.	Непродуктивні витрати	+	+	+	+
12.	Втрати від браку	-	-	-	+ збір врожаю
13.	Загальновиробничі витрати	+	+	+	+
1-13. Виробничі витрати					
Постійні витрати періоду					
14.	Адміністративні витрати	+	+	+	+
15.	Витрати на збут	-	-	-	+ реалізація продукції
16.	Фінансові витрати (відсотки за користування кредитами)	+	+	+	+
1-16. Повна (комерційна собівартість)					

Джерело: розроблено автором

Доцільно все це відобразити в наказі про облікову політику підприємства. В ньому передбачити усі її методичні та основні організаційно-технічні моменти. Інші організаційно-технічні моменти бухгалтерського обліку, які неможливо викладати окремими пунктами у цьому документі (наприклад, схеми і графіки документообігу, структура бухгалтерії й бухгалтерської служби, проекти постановки обліку, система внутрішньогосподарського обліку, звітності і контролю тощо) мають оформлятися додатками до загальної облікової політики. Однак це не означає винесення за

межі облікової політики організаційного і технічного аспектів системи обліку.

Саме класифікація витрат залежно від обсягу виробництва дозволяє кожному сільськогосподарському підприємству вирішувати, які саме виробничі витрати включати до виробничої собівартості в розрізі технологічного процесу; розраховувати повну виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) або шляхом віднесення постійних витрат періоду реалізованої продукції на виробничу собівартість або на фінансові результати діяльності підприємства в цілому (рис. 5).

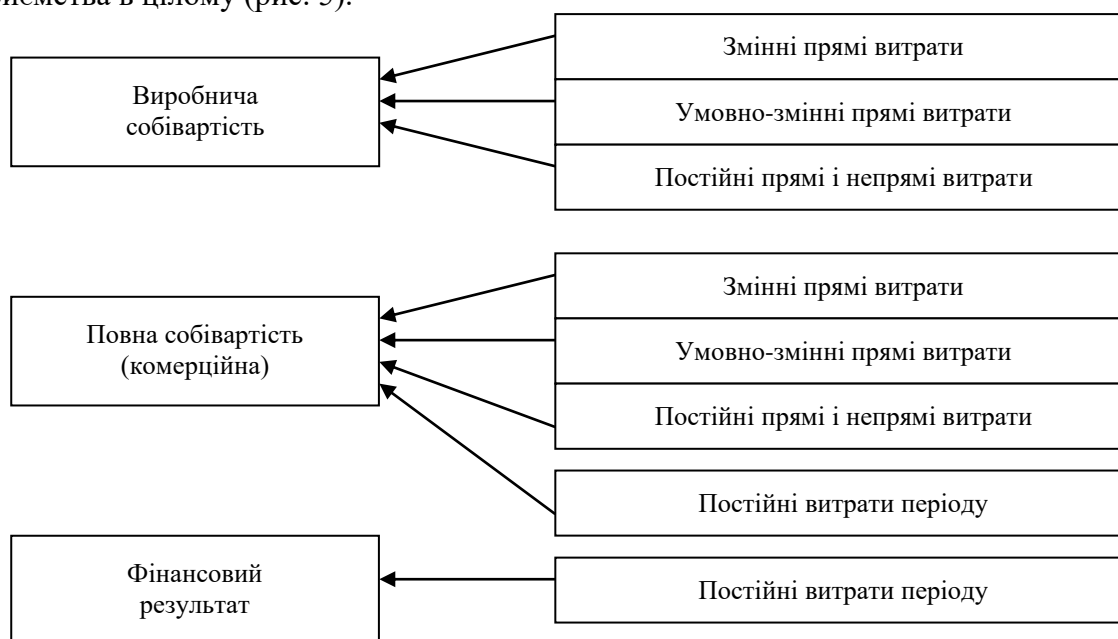


Рис. 5. Запропонована схема формування витрат та собівартості продукції

Джерело: розроблено автором

Економічно обґрунтована класифікація витрат відносно обсягу виробництва, за запропонованою деталізацією складу статей витрат, дозволить максимально врахувати всі витрати виробництва продукції рослинництва, які несе підприємство, його підрозділи в розрізі кожного виділеного циклу виробництва. Надана розробка номенклатури витрат має на меті організацію внутрішнього інформаційного забезпечення, тим самим створюючи умови для оптимального управління виробництвом та контролю виробничих витрат в умовах сьогодення.

Запропонована номенклатура статей та елементів витрат для організації їх в обліку рослинництва має велике значення для визначення та аналізу собівартості, оскільки дозволить впровадити попроцесний та нормативний методи обліку, вести традиційний калькуляційний варіант обліку витрат або облік прямих витрат за системою «директ-костінг» для нарахування та аналізу відповідно повної та неповної виробничої собівартості продукції.

Що, стосується дослідження внутрішньогосподарського контролю в аграрних підприємствах, то було виявлено певні недоліки, які суттєво впливають на їх функціонування, а саме:

- відсутність незалежності, оскільки для даних підприємств основним видом внутрішньогосподарського контролю є бухгалтерський контроль при якому відбувається злиття облікових і контрольних функцій які виконуються відділом бухгалтерії підприємства;
- відсутність в системі внутрішньогосподарського контролю механізму постійної його оцінки.

Всі зазначені вище недоліки внутрішньогосподарського контролю в аграрних підприємствах призводять до:

- зниження якості контрольно-облікових процесів;
- зниження якості роботи облікового персоналу;
- викривлення облікової інформації яка відображається у відповідних звітах, тому для ліквідації цих недоліків та вдосконалення внутрішньогосподарського контролю в аграрних підприємствах доцільно запропонувати впровадження внутрішнього аудиту, організація якого буде основана на нормативній базі внутрішнього аудиту.

Крім того внутрішній аудит спроможний виконувати важливу функцію управління, яка охоплює облік, фінансовий аналіз та контроль, порівнює та оцінює фактично досягнутий

результат з поставленими цілями та завданнями підприємства. Внутрішній аудит систематично контролює діяльність всіх об'єктів управління, виявляє причини відступу від стандартів, відхилення від цілей, поставлених перед конкретним об'єктом, що сприяє оперативному усуненню виявлених порушень [8].

Організація внутрішнього аудиту як функції управління підприємством передбачає регламентацію своєї діяльності, визначення прав, обов'язків та відповідальності спеціалістів, кваліфікаційні вимоги та взаємовідносини з підрозділами та персоналом підприємства.

Враховуючи особливості функціонування аграрних підприємств доцільно запропонувати впровадження системи внутрішнього аудиту через створення Підрозділу внутрішнього аудиту із декількох штатних аудиторів – головного внутрішнього аудитора (керівника Підрозділу внутрішнього аудиту) та внутрішнього аудитора.

Визначення порядку та складових елементів які необхідно впровадити для створення Підрозділу внутрішнього аудиту в аграрних підприємствах доцільно продемонструвати на підставі рис. 6.

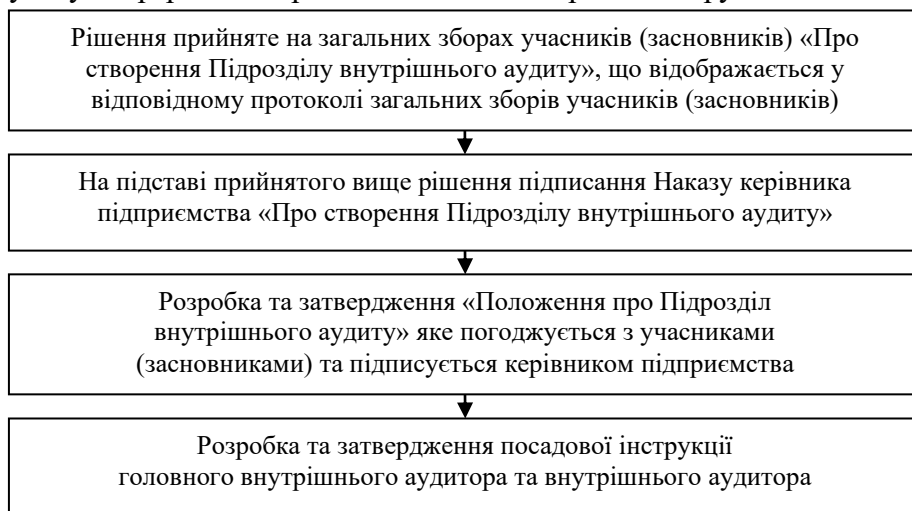


Рис. 6. Порядок та складові елементи які необхідно впровадити для створення Підрозділу внутрішнього аудиту в аграрних підприємствах

Джерело: розроблено автором

Основним документом, в якому буде регламентовано діяльність Підрозділу внутрішнього аудиту в аграрних підприємствах є Положення про Підрозділ внутрішнього аудиту. Положення про Підрозділ внутрішнього аудиту має таку структуру:

- загальні положення;
- структура відділу;
- завдання;
- функції;
- права;
- взаємовідносини (службові зв'язки);
- взаємодія з загальними зборами учасників (засновників);
- відповідальність;
- заключні положення.

Із зазначеного вище, для цих підприємств доцільно запропонувати впровадити Положення про Підрозділ внутрішнього аудиту.

Для чіткої організації Підрозділу внутрішнього аудиту та планування роботи з метою раціонального розподілу праці розробляють посадові інструкції.

На підставі затвердженої управлінської структури підприємства керівник затверджує штатний розклад. На кожную посаду, передбачену штатним розкладом, керівником підприємства затверджується посадова інструкція.

Посадова інструкція – це документ, у якому зафіксовані завдання, функції, обов'язки, права і відповідальність посадової особи.

Посадова інструкція сприяє правильному вирішенню питань розподілу обов'язків між категоріями працівників, забезпечує єдність при розподілі їх посадових обов'язків і кваліфікаційних вимог, які до них висуваються.

Розділ. 4. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

Посадові інструкції працівників дають змогу:

- встановити для кожного працівника перелік належних до виконання операцій;
- визначити та закріпити обов'язки кожної особи, а також її права та персональну відповідальність;
- контролювати виконання роботи кожного виконавця, оцінити її результати [12].

З зазначеного вище, доцільно встановити кваліфікаційні вимоги до фахівця із внутрішнього аудиту.

Роз'яснення щодо назв посад, викладені у рішенні Аудиторської палати України від 02.02.2006 р. № 159/7, стосується лише осіб, які працюють у сфері зовнішнього аудиту. Таким чином, вимоги до осіб, які приймаються на посади для роботи в сфері внутрішнього аудиту, підприємства встановлюють самостійно. Це логічно, адже, внутрішній аудит спрямований на задоволення потреб власників, а з огляду на різноманітність форм та видів діяльності вимоги до фахівців із внутрішнього аудиту на різних підприємствах можуть відрізнятися. З зазначеного вище, доцільно запропонувати застосувати такі вимоги до посади головного внутрішнього аудитора (керівника Підрозділу внутрішнього аудиту) та навести їх в табл. 8.

Таблиця 8

Запропоновані вимоги до посади внутрішнього аудитора

Вимоги	Характеристика
Кваліфікаційні вимоги	Повна вища економічна освіта, досвід бухгалтерської роботи не менше 5 років або досвід роботи у аудиті не менше 3 років.
Повинен знати	Законодавчі та нормативні правові акти, методичні матеріали, які стосуються виробничої і господарської діяльності підприємства, установи, організації; ринкові методи господарювання, закономірності та особливості розвитку економіки; трудове, фінансове, податкове і господарське законодавство; порядок ведення бухгалтерського обліку і складання звітності; методи аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємства, установи, організації; правила проведення перевірок і документальних ревізій; грошовий обіг, кредит, порядок ціноутворення; умови оподаткування юридичних і фізичних осіб; правила організації та ведення бізнесу; етику ділового спілкування; економіку, організацію виробництва, праці та управління; порядок оформлення фінансових операцій і організацію документообігу; чинні форми обліку та звітності; правила та норми охорони праці.
Завдання та обов'язки	Надає бухгалтерські послуги, пов'язані з різними аспектами бізнесу. Здійснює аналіз фінансової діяльності підприємства незалежно від форми власності. Проводить ревізію бухгалтерських документів та звітності, оцінює її вірогідність, а також внутрішній та зовнішній контроль законності здійснюваних фінансових операцій, відповідності їх законодавчим і нормативним правовим актам, додержання встановленого порядку оподаткування. Дає потрібні рекомендації з метою запобігання прорахункам та помилкам, які можуть спричинити штрафні та інші санкції, зменшити прибуток і негативно вплинути на репутацію підприємства. Надає консультації юридичним та фізичним особам з питань господарської та фінансової діяльності, бухгалтерської звітності, проблем оподаткування, діючого порядку вирішення спірних питань стосовно незаконно поданих позовів та інших питань у межах його компетенції. Бере участь у розгляді позовів про неплатоспроможність (банкрутство) в арбітражних судах. Стежить за змінами та доповненнями до нормативних правових документів, вживає заходів щодо узгодження інтересів держави і клієнтів.

Джерело: розроблено автором

Зазначені вимоги до посади внутрішнього аудитора слід враховувати під час розробки посадової інструкції внутрішнього аудитора.

Також доцільно запропонувати впровадити посадову інструкцію головного внутрішнього аудитора (керівника Підрозділу внутрішнього аудиту) та внутрішнього аудитора.

Підрозділ внутрішнього аудиту повинен будуватися комплексно в поєднанні з головними складовими побудови ефективного внутрішньогосподарського контролю. Це доцільно відобразити на рис. 7.

Доцільно визначити місце та взаємозв'язок Підрозділу внутрішнього аудиту з іншими підрозділами після впровадження його як складової частини організаційної структури в підприємствах та відобразити це виходячи з рис. 8.



Рис. 7. Комплексна побудова Підрозділу внутрішнього аудиту в системі внутрішньогосподарського контролю

Джерело: розроблено автором

Слід зазначити, що на відміну від зовнішнього аудиту існує певна невизначеність методів здійснення внутрішнього аудиту під якими доцільно розуміти систему основних підходів та способів дослідження фактів господарського життя, на основі будь-якої інформації, а не тільки бухгалтерської, яка є важливою для забезпечення безпеки діяльності підприємства та прийняття своєчасних і адекватних управлінських рішення.

Доцільно виокремити методи внутрішнього аудиту на:

- методи організації перевірки;
- методи проведення перевірки.

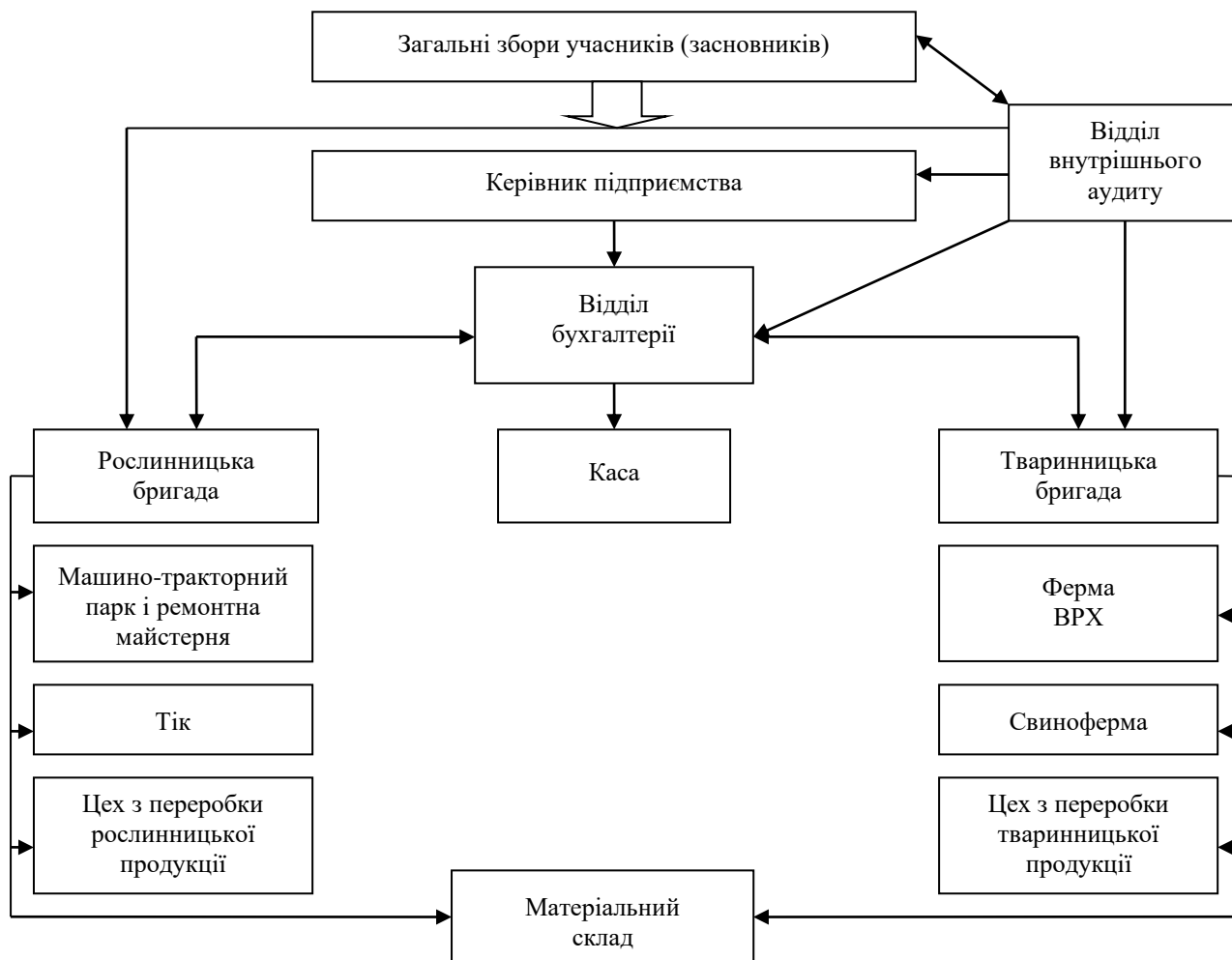


Рис. 8. Місце та взаємозв'язок Підрозділу внутрішнього аудиту з іншими підрозділами після впровадження його як складової частини організаційної структури в аграрних підприємствах

Джерело: розроблено автором

Для Підрозділу внутрішнього аудиту доцільно сформувати та використовувати методи внутрішнього аудиту наведені на рис. 9.

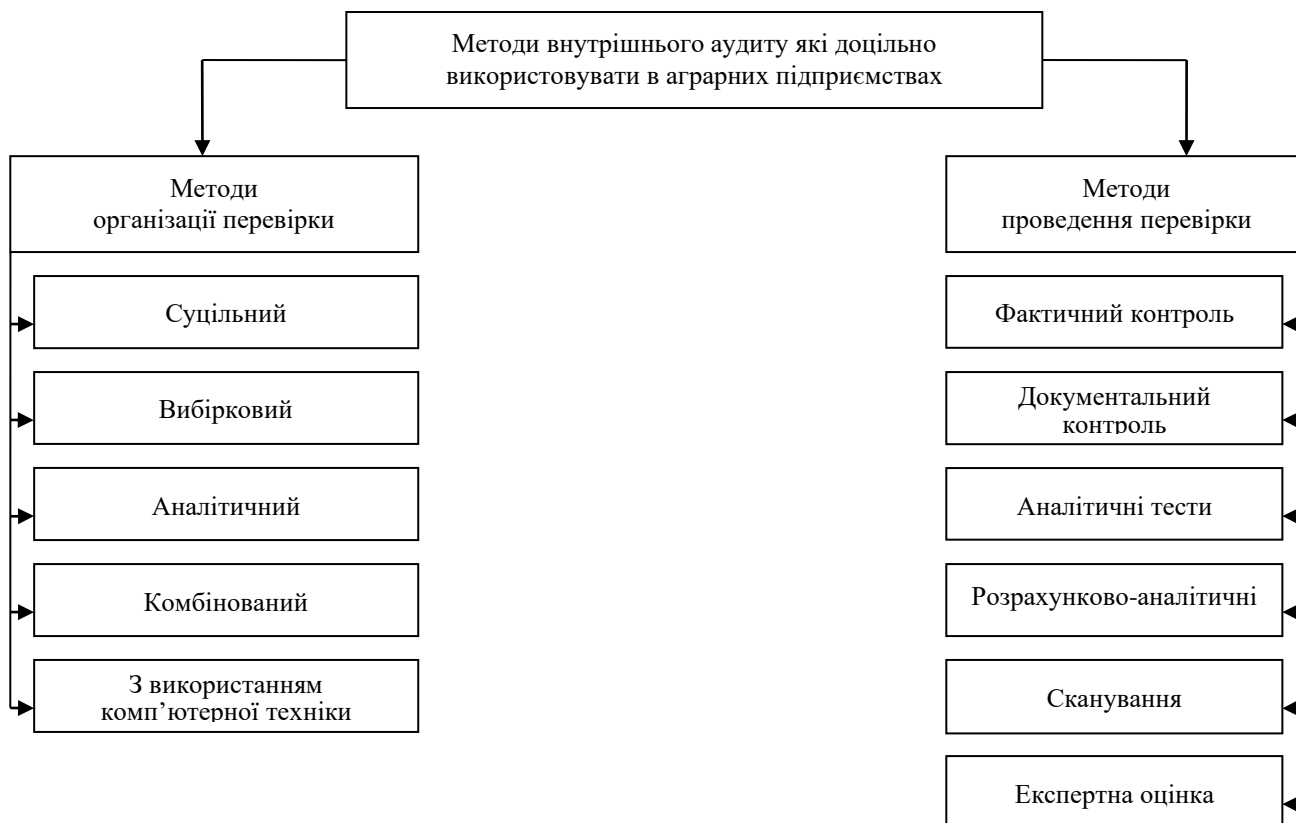


Рис. 9. Методи внутрішнього аудиту які доцільно використовувати Підрозділу внутрішнього аудиту

Джерело: розроблено автором

З зазначеного вище, слід зробити висновок, що організація внутрішнього аудиту в аграрних підприємствах потребує комплексного підходу який втілюється у впровадженні відповідних елементів, а саме:

- нормативної бази внутрішнього аудиту;
- прийняття рішення Загальних зборів учасників (засновників) «Про створення Підрозділу внутрішнього аудиту на підприємстві»;
- підписання наказу керівника підприємства «Про створення Підрозділу внутрішнього аудиту на підприємстві»;
- розробка та затвердження керівником підприємства за погодженням загальних зборів учасників (засновників) «Положення про Підрозділ внутрішнього аудиту»;
- розробка та затвердження посадової інструкції головного внутрішнього аудитора (керівника Підрозділу внутрішнього аудиту на підприємстві);
- розробка та затвердження посадової інструкції внутрішнього аудитора.

Вцілому запропоновані організаційно-методичні аспекти облікової політики та надання практичних рекомендації щодо організаційних процедур забезпечать покращення стану бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту аграрних підприємств, шляхом:

– впровадження внутрішнього аудиту, у вигляді побудови окремого незалежного Підрозділу для поліпшення внутрішньогосподарського контролю облікової інформації та своєчасності прийняття управлінських рішень;

– визначення ролі і значення бюджетування в системі управління виробничою діяльністю підприємства, що полягає у створенні технології планування, обліку, контролю та аудиту грошових ресурсів підприємства і його фінансових результатів. Це дозволить побачити наскільки отримані у звітному періоді результати господарської діяльності забезпечили виконання цього бюджету, виявить причини, що призвели до цих результатів і дозволить прийняти відповідні рішення;

– розробки та впровадження в облікову політику деталізованої номенклатури статей витрат; економічно обґрунтованої класифікації витрат відносно обсягу виробництва, яка дозволить максимально врахувати всі витрати виробництва продукції рослинництва, що несе підприємство в розрізі кожного виділеного циклу виробництва.

Все вищезазначене сприятиме не тільки покращенню кінцевих результатів виробничо-фінансової діяльності, а й забезпечить ефективну організацію роботи, регулярне надходження достовірної інформації про результати діяльності, стійкий фінансовий стан та поступальний розвиток, передбачаючи наперед прораховані дії на можливі зміни у внутрішньому і зовнішньому оточенні.

РОЗДІЛ 5

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

5.1. Математичні моделі для аналізу військових та кризових ситуацій

© Бондар О. С.

канд. екон. наук, доц.,

Білоцерківський національний аграрний університет,

м. Біла Церква, Україна

ORCID ID: 0000-0002-2593-2301

© Ткаченко О. В.

канд. пед. наук,

Білоцерківський національний аграрний університет,

м. Біла Церква, Україна

ORCID ID: 0000-0002-2593-2301

Математичні моделі військових та кризових ситуацій враховують, що конфлікт є частиною усього людського минулого, суперечок між державами, між суб'єктами з надзвичайно різними впливами на суспільство, економіку, культуру та навколишнє середовище, а також можуть надати прогноз економічних і політичних наслідків.

Характерною рисою європейської військової історії від раннього середньовіччя до теперішніх часів є безперервне зростання цін на створення військової могутності. Однією з умов для цього було реформування відкритої військової економіки, ресурси якої не можуть бути вичерпані. Враховуючи економічне розташування, учасники бойових дій за різними каналами налагоджують зв'язки з процвітаючими економічними центрами і необмеженим використанням своїх ресурсів. Тому їх сили не послабляються під час війни, отже, відсутня необхідність укладати мирний договір. Класична територіальна держава переважно базувалася на закритій системі воєнної економіки, що включала податкові надходження, мобілізовану армію, військову промисловість, розміщену в її межах, толерантність і самопожертву населення. Коли всі ці ресурси були вичерпані і можливості їх відновити не було, війна закінчилася. У класичних війнах поряд з військовою перемогою над збройними силами противника важливу роль відіграє економічне виснаження ресурсів противника: «обезкровлення» його військової економіки. Морські держави найчастіше використовували блокаду як засіб боротьби з материковими державами з метою паралізувати ворожу воєнну економіку, знищити її та виграти війну. Передові країни світу витрачають значні фінансові ресурси на розробку технічних рішень, використовуючи математичні моделі і аналіз дослідження операцій. Моделі воєн і військових кампаній враховують людські, моральні, політичні, технологічні, економічні та інші фактори.

У математичному моделюванні можливі різні концепції побудови моделей, які характеризуються новаторськими ідеями. Розроблено велику кількість математичних моделей різних за структурою і змістом. Незважаючи на множинність поглядів на методи моделювання, математичні моделі мають деякі схожі риси, що дозволяють об'єднати їх в окремі класи.

Існуюча класифікація математичних моделей військових та кризових ситуацій враховує такі особливості: спрямованість на мету; спосіб опису функціональних зв'язків; характер залежностей у цільовій функції та обмеженнях; фактор часу; спосіб врахування випадкових факторів. Хоча ця класифікація умовна і відносна, вона все ж дозволяє привести знання з моделювання в певну систему, порівняти моделі, а також розробити перспективні напрямки їх розвитку.

При застосуванні теорії прийняття рішень у військовій справі особливий інтерес представляє теорія ігор, яка вивчає математичні методи аналізу конфліктних ситуацій, що виникають між ворогуючими сторонами. Кожна з цих сторін переслідує протилежні цілі і вибирає той або інший спосіб дій для досягнення своєї мети. Однак результат дій однієї зі сторін залежить не тільки від цих дій, але і від дій, обраних опонентами. Тобто результат конфліктної ситуації – це функція вибору способів дій всіх сторін, що беруть участь в даній конфліктній ситуації.

Теорія ігор була створений для опису конфлікту в термінах математичної моделі. Завдання теорії ігор полягає у встановленні тих способів дій, які дають найбільшу вигоду для кожного з супротивників на основі використання своїх можливостей і ресурсів. Гравцеві доступний певний набір стратегій. Учасник обирає поведінку в залежності від можливих ходів суперника, які в свою чергу теж певним чином впливають на ситуацію. Теорія ігор полягає не лише в максимізації власної вигоди, а в знаходженні компромісу.

Теорія ігор використовується в економіці, в комп'ютерних іграх, шахах, міжнародних відносинах, історії та у дослідженні інших галузей. Біологи з 1970 р. проводять дослідження теорії еволюції з використанням математичних методів теорії ігор. За допомогою математичних ігрових моделей вивчають поведінку тварин. Також цей розділ математики широко застосовується в галузях кібернетики. Особлива увага приділяється вивченню штучного інтелекту.

Для військових особливо важлива інформація, яка надає їм максимум користі. Теорія прийняття рішень допомагає вибрати правильні стратегії та керувати ними в різних конфліктних ситуаціях. Теорія ігор займається військовими проблемами, шукаючи оптимальні стратегії вирішення заданих проблем для всіх гравців.

Війна з погляду математики – це хаос. Хаос має два порядки. Якщо дивитися на війну, як на зіткнення двох армій – то це хаос першого порядку. А якщо розглядати війну як військово-політичний конфлікт, то це хаос другого порядку.

Хаос першого порядку не змінює своєї поведінки при побудові прогнозової моделі. Хаос другого порядку змінює свою поведінку в процесі прогнозування під впливом попередніх даних прогнозу. Наприклад, погода є хаосом першого порядку. Від того, що ми намагатимемося її передбачити, погода не змінюється. В економіці та політиці все працює по-іншому. Там також хаос, але другого порядку.

В чистій війні, в хаосі першого порядку, коли армія воює проти іншої армії, попередній прогноз не впливає на хід війни, не змінює його. Коли ми говоримо про військово-політичне протистояння (те, що зараз між Росією та Україною), де передбачені мирні переговори, економічні санкції, поставки озброєння (а не лише зброя проти зброї), то значить, що попередній прогноз може вплинути на поведінку деяких людей. А це у свою чергу – на перебіг війни як військово-політичного конфлікту.

В дослідженні військових операцій і моделюванні бойових дій застосовують математичні моделі з метою аналізу різноманітних військових конфліктів і для отримання інформації про ці явища. Моделювання бойових дій почалося під час Першої світової війни (Осипов, 1915 р.; Ланчестер, 1916 р.). Однією з найперших і найважливіших моделей, що використовуються для моделювання бойових дій, є рівняння Ланчестера. Застарілі рівняння Ланчестера моделюють взаємну динаміку виснаження двох протиборчих збройних сил і дають певні передбачення стосовно результату таких боїв [5, с. 2 – 5; 3, с. с. 14 – 16; 2, с. 68 – 71].

Існує два основних види рівнянь Ланчестера – детерміновані та стохастичні. Рівняння Ланчестера – це системи звичайних диференціальних рівнянь, що описують взаємне виснаження, яке відбувається безперервно в часі між двома протиборчими силами, що беруть участь у жорсткому протистоянні. Рівняння включають змінні стану, які представляють кількість живих бійців (або наявної зброї) у будь-який момент бою. Кожне рівняння виражає швидкість зміни однієї змінної стану як функції від інших змінних стану. Рівняння Ланчестера та їх варіації були реалізовані у великомасштабних моделях бойових дій [6, с. 65 – 69] і використовувалися військовими аналітиками та планувальниками бойових операцій та для вивчення структури сил і напрямів бойових дій.

У найпростішій моделі війни між двома супротивниками (двома арміями) – моделі Ланкастера – стан системи описується точкою $(x \geq 0; y \geq 0)$ Координати цієї точки, x і y , є чисельністю протиборчих армій. Модель виглядає наступним чином:

$$\begin{cases} x' = -by \\ y' = -ax \end{cases} \quad (1)$$

де a – сила зброї армії x , а b – сила зброї армії y .

Тобто передбачається, що кожен солдат армії x вбиває в одиницю часу a солдатів армії y (і, відповідно, кожен солдат армії y вбиває в одиницю часу b солдатів армії x). В рівняннях (1) ми маємо похідну від часу t , тобто швидкість зміни значення.

Це жорстка модель, яка дозволяє знайти точне рішення:

$$\frac{dx}{dy} = \frac{by}{ax}, \quad ax \cdot dx = by \cdot dy, \quad ax^2 - by^2 = const \quad (2)$$

Еволюція чисельності армій x і y відбувається по гіперболі, яка задана рівнянням (2) (рис. 1). На яку гіперболу піде війна, залежить від точки відліку.

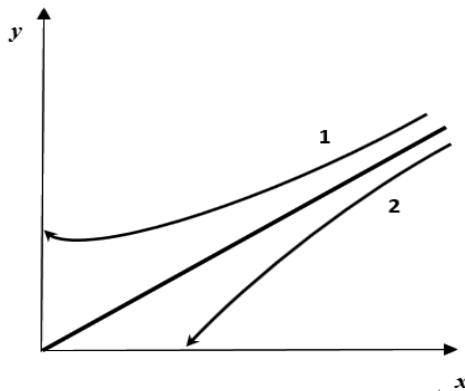


Рис. 1. Еволюція чисельності армій x і y

Ці гіперболи розділені прямою лінією $\sqrt{ax} = \sqrt{by}$. Якщо вихідна точка лежить вище цієї лінії (випадок 1 на рис. 1), то гіпербола переходить до осі y . Це означає, що під час війни кількість армії x зменшується до нуля (в кінцевому часі). Армія y перемагає, ворог знищується.

Якщо точка відліку лежить нижче (випадок 2), то армія y виграє. Ці випадки розділяє пряма лінія – війна закінчується задоволенням всіх і винищенням обох армій. Але це займає нескінченно багато часу: конфлікт продовжує тліти, коли обидва супротивника вже виснажені.

Висновок моделі такий: щоб розправитися з удвічі більшою кількістю супротивників, потрібно в чотири рази більше потужної зброї, при цьому, якщо армія супротивника в три рази більше – в дев'ять разів більше повинно бути озброєння і т.д. (на це вказують квадратні корені в рівнянні).

Ланкастерську модель можна застосовувати у маркетинговій діяльності підприємств, що дозволяє розглянути особливості визначення компанією характеристик продукції. У зв'язку з цим під товаром в рамках даної моделі розуміється сукупність споживчих характеристик. Відповідно до такого підходу споживач купує на ринку не товар як такий, а сукупність втілених в ньому споживчих характеристик [4, с. 951 – 952].

Модель Ланкастера, як і інші моделі горизонтальної диференціації продукції, показує взаємозв'язок між ціноюю і неціноюю конкуренцією між підприємствами. Ефективність цінової конкуренції тим вище, чим досконаліше можливості заміни характеристик, що містяться в товарі, для споживача, і навпаки. Навіть сувора прихильність до бренду не виключає успішної цінової конкуренції. Ланкастерська модель може служити методологічною основою для формування цінової політики підприємства на ринку диференційованого товару з урахуванням цілей, які воно перед собою ставить.

Існує багато визначень гонки озброєнь. Її можна розглядати як тривале суперництво між парами ворогуючих держав, яке спонукає до конкурентного здобуття військового потенціалу. Два підходи до моделювання гонки озброєнь були особливо впливовими. Один з них – це гра

з двома особами, зокрема дилема ув'язненого, де відбувається вибір – озброїти чи не озброїти, а домінуюча стратегія – озброїти обох не є оптимальною за Парето. Інший підхід – це модель Річардсона про гонку озброєнь як процесу дії і реакції, що представлений парою диференціальних рівнянь [6, с. 82 – 84].

Модель Льюїса Фрая Річардсона була першим досвідом застосування динамічного моделювання у сфері міжнародних відносин. Він застосував її для опису гонки озброєнь між Австро-Угорщиною та Німеччиною з одного боку, і Росією та Францією – з іншого, у період 1909 – 1913 рр. Дослідивши десятки складних математичних формул і розрахунків, Річардсон зупинився на відносно простій моделі, яка враховує дію всього трьох факторів [1, с. 33 – 38].

Перший фактор в математичній моделі гонки озброєнь Річардсона полягає в тому, що держава X відчуває, що існує військова загроза з боку противника, держави Y. Чим більше зброї у Y, тим більше зброї X захоче придбати у відповідь на передбачувану загрозу. Однак при цьому держава X змушена вирішувати нагальні соціальні проблеми, і не може перевести всю свою економіку на рейки військового виробництва.

Отже, чим більше зброї має X, тим менше додаткової зброї вона зможе придбати через існуючий тягар витрат. І, нарешті, згідно з міркуваннями Річардсона, є минулі образи і стани держави, які впливають на загальний рівень озброєності. Логіка, яка застосовується до стану X, застосовується і до стану Y, для якого складається аналогічне рівняння. З математичної точки зору все це міркування зводиться до двох рівнянь:

Проаналізувавши характер гонки озброєнь за допомогою моделі Річардсона, можна зробити досить точний прогноз подальшого розвитку ситуації. Річардсон справедливо припустив, що сучасним війнам (в тому числі і Першій світовій) передують гонка озброєнь, тому він звернувся до розгляду цього явища, щоб зрозуміти, як і яка гонка озброєнь викликає виникнення війни.

Триває російсько-українська війна, війна між Росією (разом з проросійськими сепаратистськими силами) та Україною, яка розпочалася в лютому 2014 р. після української Революції Гідності та спочатку була зосереджена на статусі Криму та частини Донбасу, міжнародно визнаних частиною України. Перші вісім років конфлікту включали російську анексію Криму (2014 р.) та військові дії на Донбасі між Україною та сепаратистами, яких підтримує Росія, а також морські інциденти, кібервійну та політичну напруженість. Після нарощування російської армії на російсько-українському кордоні з кінця 2021 р. конфлікт значно розширився. Коли Росія розпочала повномасштабне вторгнення в Україну 24 лютого 2022 р. На рис. 2 представлено людський ресурсний потенціал Росії, Білорусі та України на початок війни 24.02.2022 р. Кількість людей, придатних до військової служби в Україні на 66% (30847216 чоловік) менша, ніж в Росії. На рис. 3 показано загальну у кількість озброєння Росії та України на початок війни 24.02.2022 р.

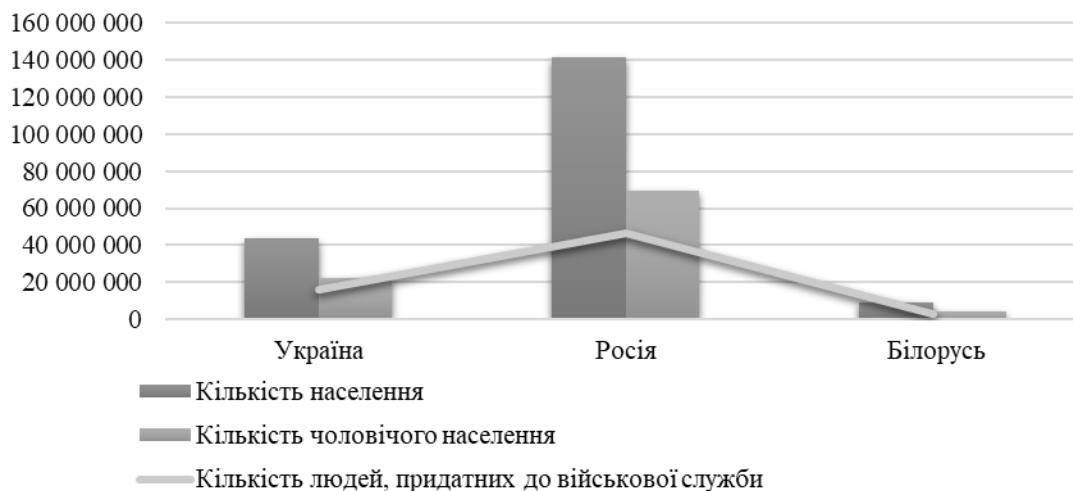


Рис. 2. Людські ресурси України, Росії і Білорусі на початок війни 24.02.2022 р.

Джерело: розроблено авторами

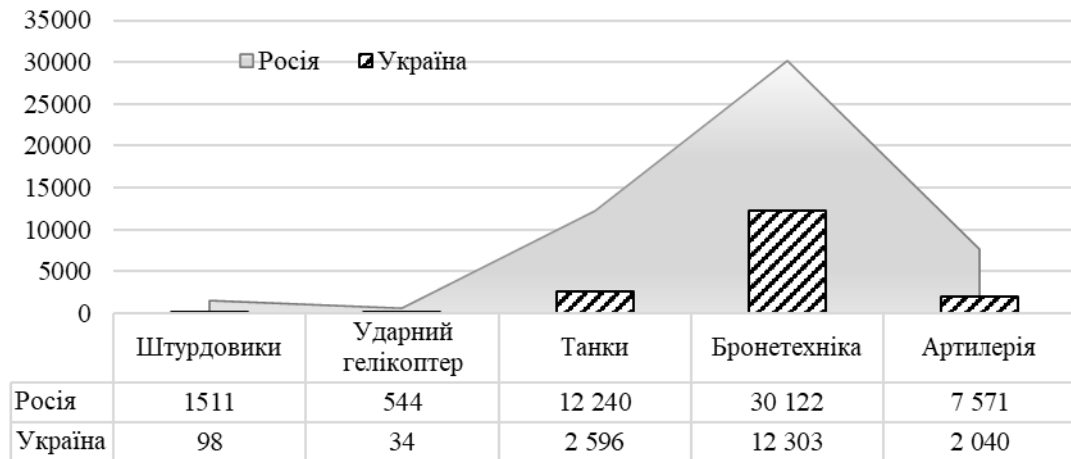


Рис. 3. Загальна у кількість озброєння Росії та України на початок війни 24.02.2022 р.
Джерело: розроблено авторами

Основними змінними моделі можуть бути власне кількості озброєнь або військові бюджети (військові витрати) суперників [7, с. 950 – 952].

В основу моделі були покладені такі міркування:

а) швидкість зростання військових витрат пропорційна рівню військових витрат противника;

б) економічні обмеження призводять до зменшення швидкості зростання військових витрат пропорційно до їх розмірів;

с) держава прагне збільшити свій військовий бюджет, навіть за умов відсутності зовнішньої загрози.

Математично цю ситуацію можна змодельовати таким чином. Позначимо військові витрати держав, що суперничають, через x і y , а швидкості їх зростання: dx/dt , dy/dt .

Тоді найпростішу модель гонки озброєнь можна сформулювати як систему двох лінійних диференціальних рівнянь з постійними коефіцієнтами: де a і b – додатні константи. Ці рівняння описують позитивний зворотний зв'язок. Модель (1) має очевидний недолік: зростання витрат на озброєння нічим не обмежений. Природно припустити, що чим більше поточний рівень:

$$\begin{aligned} \frac{dx}{dt} &= ay \\ \frac{dy}{dt} &= bx \end{aligned} \quad (3)$$

де a і b – додатні константи.

Ці рівняння описують позитивний зворотний зв'язок. Модель (3) має очевидний недолік: зростання витрат на озброєння нічим не обмежене. Природно припустити, що чим більше поточний рівень витрат на оборону, тим менші темпи її зростання (негативний зворотний зв'язок). Отримаємо наступну систему рівнянь:

$$\begin{aligned} \frac{dx}{dt} &= ay - tx \\ \frac{dy}{dt} &= bx - ny \end{aligned} \quad (4)$$

де a , b , m , n – додатні константи.

Розглянемо третій постулат, включений Л. Річардсоном в модель: держава нарощує зброю, керуючись своїми державними претензіями і ворожістю до інших держав, навіть якщо іншим країнам не загрожує існування цієї держави. Позначимо відповідні коефіцієнти претензії з r і s ($r > 0$ і $s > 0$). Отримаємо наступну систему рівнянь:

$$\begin{aligned}\frac{dx}{dt} &= ay - mx + r \\ \frac{dy}{dt} &= bx - ny + s\end{aligned}\quad (5)$$

Розв'язками системи (5) є функції $x(t)$ і $y(t)$, визначені для заданих початкових умов x_0, y_0 (початковий стан гонки озброєнь).

Очевидно, що поведінка моделі Річардсона залежить від співвідношення коефіцієнтів a, b, m, n і знаків r, s . Можливих випадків чотири:

Якщо $mn - ab > 0, r > 0, s > 0$, то є точка рівноваги.

Якщо $mn - ab < 0, r > 0, s > 0$, то логіка моделі призводить до необмеженої ескалації гонки озброєнь.

Якщо $mn - ab > 0, r < 0, s < 0$, гарантується повне взаємне роззброєння.

Якщо $mn - ab < 0, r < 0, s < 0$, то песимістичність або оптимістичність прогнозу істотно залежить від початкового стану.

Ця модель може передбачати війни лише тоді, коли їм передує гонка озброєнь, але для початку, наприклад, ядерної війни між державами гонка озброєнь не потрібна: ракети з ядерним наконечником з ядерно-озброєних держав вже існують, а їх потужності вистачить, щоб знищити все населення Землі. З іншого боку, такий підхід створює підґрунтя для еволюції співробітництва та формування коаліцій [5, с. 13 – 15].

Аналіз військових і конфліктних ситуацій важко здійснювати через його невизначеність у законах, логіці та прогнозах. Алгоритм мислення диференціальних ігор відрізняється від рішень задач у фізичних науках. Щоб отримати детальну реалістичну картину того, що відбувається, гра повторюється багато разів. У кращому випадку результати підтвердять висновок теорії, яка була виведена зі спрощеної моделі. Метою експериментів є підтвердження теорій або пошук альтернативних методів аналізу.

Диференційні ігри у військовій справі не потребують коментарів, оскільки вони чітко помітні й займають чільне місце в моделях, де основна увага приділяється маневру; дії, пов'язані зі злочином і відступом, а також інші завдання, де потрібно маневрувати.

У конфліктних ситуаціях вороги часто стають союзниками, що корисно для вивчення коаліційних ігор. Ідеальних ситуацій без проблем не буває, тому одним із шляхів вирішення задач диференціальних ігор є невизначеність.

В менеджменті теорія ігор вирішує проблеми з вибором проведення оптимальної цінової політики, та часом, коли краще виходити на нові ринки. Ігрові моделі допомагають визначити, кого призначити виконавцем, а кого лідером у сфері інновацій. Теорія ігор вступає в дію, коли на рішення впливають інші учасники: колеги по роботі, постачальники, важливі клієнти тощо.

Цікавий і корисний кейс зіткнення інтересів двох конкурентів – IBM і Telex. Керівництво IBM намагалося використовувати теорію ігор, щоб запобігти можливості конкуренту Telex вийти на новий ринок. Аналіз показав, що IBM нема про що хвилюватися: великих витрат не потрібно планувати. Компанія, яка перебуває в програшній позиції, може вирішити не долати ринкові орієнтири, якщо розрахунки передбачають сценарій, за яким велика компанія може агресивно протистояти, коли їй намагаються перешкодити. У будь-якому випадку аналізувати поведінку конкурента корисно і цікаво.

Рішення та взаємодія формуються різними суб'єктами та основі факторів, які можуть спровокувати нестабільність, швидко мінливі умови безпеки та спалах насильства, ускладнюючи вирішення конфліктів. Для безпеки актуальні не тільки арсенали озброєнь, а й економічні та технологічні взаємозв'язки, а також соціальні та екологічні чинники на глобальному та регіональному рівнях. Безпека та стійкість все більше пов'язані між собою. Розуміння виникнення колективної поведінки та еволюції кооперації є динамічним полем сучасних міждисциплінарних досліджень, і передача знань між природничими та соціальними науками може бути дуже плідною. Математичне моделювання та його комп'ютерне впровадження можуть сприяти глибшому розумінню та розробці нових інструментів врегулювання конфліктів та співробітництва, роззброєння, безпеки та розбудови миру.

Математична модель – це спрощений варіант дійсності, що складається з математичних виразів і використовується для проведення експериментів з нею. Математичні моделі допомагають економістам, військовим та політологам з більшою легкістю вивчати особливості військових та кризових ситуацій, адже з моделлю можна експериментувати, тоді як з реальними процесами, з моральних міркувань, цього робити не можна.

5.2. Підкритерії паретівської згортки критеріїв

© Червак-Смерічко О. Ю.

канд. фіз.-мат. наук, доц.,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ORCID ID: 0000-0001-6891-7307

Однією з основних операцій цілеспрямованої діяльності є вибір. Майже кожна складна практична задача вибору є багатокритеріальною. Але, так як альтернатива, оптимальна за кожним з багатьох критеріїв, існує дуже рідко, то ці критерії, як правило, «згортаються» в один єдиний критерій за допомогою тих чи інших умов узгодження. Різні такі умови визначають й різні згортки критеріїв, отже, вони визначають й різні задачі багатокритеріальної оптимізації.

Дуже часто використовуються скалярні й векторні згортки багатьох критеріїв. Однією з найбільш поширених векторних згорток критеріїв є паретівська згортка, в якій всі критерії вважаються попарно рівноважливими при оцінці альтернатив.

Метою роботи є розв'язання задач багатокритеріальної оптимізації, в яких критерії порівнюються попарно за важливістю. Для цього, кожна з таких задач формулюється як задача з векторним критерієм, значення якого відповідно впорядковується.

Для впорядкування задач вибору на одній і тій же допустимій множині альтернатив введені поняття надкритерію та підкритерію будь-якого критерію. Якщо критерій є надкритерієм даного критерію на цій множині, то останній критерій є підкритерієм першого. За умови попарної рівної важливості багатьох критеріїв, запропоновані згортки, відмінні від паретівської, які є підкритеріями останньої (число різних цих підкритеріїв рівне числу заданих критеріїв).

Розглядається вибір на допустимій множині X з критеріями c_j , $j=1,2,\dots,k$, за умовою їх попарної рівної важливості при оцінці альтернатив. Зазначимо, що альтернатива $\mathbf{x}_*(P) \in X$ вважається оптимальною в паретівській згортці цих критеріїв, якщо і тільки якщо не існує така допустима альтернатива $\mathbf{x} \in X$, яка була б *негіршою* за $\mathbf{x}_*(P)$ по кожному з критеріїв і *кращою* за неї хоча б за одним з цих критеріїв.

В умовах попарної рівної важливості критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ можуть бути й інші оптимальності альтернатив, відмінні від оптимальності в паретівській згортці. В подальшому, паретівську згортку критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ будемо позначати через P_1 ($P \equiv P_1$), а відповідну оптимальну альтернативу через $\mathbf{x}_*(P_1)$. Тут ми будемо розглядати згортки, які позначатимемо через $P_2, P_3, \dots, P_s, \dots, P_k$; відповідні оптимальні альтернативи позначатимемо $\mathbf{x}_*(P_2), \mathbf{x}_*(P_3), \dots, \mathbf{x}_*(P_s), \dots, \mathbf{x}_*(P_k)$. В кожній з цих згорток, як і в згортці P_1 , альтернативи $\mathbf{x}, \mathbf{y} \in X$ будемо вважати *рівноцінними*, якщо і тільки якщо вони *рівноцінні* за кожним з критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$, тобто, якщо вони *рівноцінні* і в згортці P_1 . Множину оптимальних альтернатив в згортці P_s позначатимемо через $X_*(P_s)$.

Отже, розглядувані згортки відрізнятимуться одна від одної тільки правилами віддачі переваги. Так, альтернатива \mathbf{x} вважається *кращою* за альтернативу \mathbf{y} в згортці P_2 , якщо і тільки якщо \mathbf{x} *негірша* за \mathbf{y} кожним з критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ і *кращою* за неї хоча б за

двома з цих критеріїв. Отже, альтернатива $\mathbf{x}_*(P_2) \in X$ є оптимальною в цій згортці, якщо і тільки якщо не існує допустима альтернатива $\mathbf{x} \in X$, яка була б *негіршою* за $\mathbf{x}_*(P_2)$ критеріями c_j , $j=1,2,\dots,k$, але була б *кращою* за неї хоча б за двома з цих критеріїв. Дано означення правила віддачі переваги для згортки $P_s, 1 \leq s \leq k$.

Означення 1. Альтернатива \mathbf{x} *краща* за альтернативу \mathbf{y} в згортці P_s ($1 \leq s \leq k$), якщо і тільки якщо

$$c_j(\mathbf{x}) \geq c_j(\mathbf{y}), j=1,2,\dots,k,$$

і існують номери t_1, t_2, \dots, t_s ($1 \leq t_1, t_2, \dots, t_s \leq k$), такі, що виконуються строгі нерівності:

$$c_{t_1}(\mathbf{x}) > c_{t_1}(\mathbf{y}),$$

$$c_{t_2}(\mathbf{x}) > c_{t_2}(\mathbf{y}),$$

.....,

$$c_{t_s}(\mathbf{x}) > c_{t_s}(\mathbf{y}),$$

тобто альтернатива \mathbf{x} *негірша* за альтернативу \mathbf{y} в кожному з порядків (2.1) і *краща* за неї хоча б в s порядках.

Теорема 1. Нехай s_1, s_2 ($1 \leq s_1, s_2 \leq k$) – будь-які номери. Якщо $s_2 > s_1$, то критерій χ_2 , який визначає згортку P_{s_2} , є підкритерієм на X критерію χ_1 , який визначає згортку P_{s_1} , отже, критерій χ_1 є надкритерієм критерію χ_2 .

Доведення. Для доведення теореми досить показати, що критерій χ_1 є надкритерієм критерію χ_2 на X . Нехай альтернатива \mathbf{x} *краща* за альтернативу \mathbf{y} за критерієм χ_2 , тобто альтернатива \mathbf{x} є *негіршою* за альтернативу \mathbf{y} за всіма критеріями c_j , $j=1,2,\dots,k$ і *кращою* хоча б за s_2 критеріями з них. Тоді, очевидно, вона є *кращою* і за s_1 критеріями, так як $s_1 < s_2$.

Отже, альтернатива \mathbf{x} *краща* за альтернативу \mathbf{y} і за критерієм χ_1 , або, інакше, критерій χ_2 є підкритерієм критерію χ_1 , а критерій χ_1 є надкритерієм критерію χ_2 .

З теореми 1 випливає, що згортки $P_i, i=2,3,\dots,k$ є підкритеріями паретівської згортки P критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$.

Отже, кожна альтернатива, оптимальна в кожній з цих згорток є й оптимальною альтернативою в паретівській згортці. Якщо $\mathbf{x}_*(P_{s_1})$ є оптимальною альтернативою в згортці P_{s_1} , то вона є оптимальною альтернативою і в згортці P_{s_2} на X , якщо $s_1 < s_2$.

Критерій лексикографічної згортки L критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ є надкритерієм їх парето-лексикографічної згортки PL .

Отже, $X_*(L) \subset X_*(PL)$ (множини оптимальних розв'язків відповідних згорток). Критерій парето-лексикографічної згортки PL критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ є надкритерієм їх паретівської згортки P , отже, $X_*(PL) \subset X_*(P)$. Критерій паретівської згортки P критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ ($P \equiv P_1$) є надкритерієм їх згортки P_2 , отже, $X_*(P_1) \subset X_*(P_2)$. Критерій згортки P_2 критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ є надкритерієм їх згортки P_3 , отже, $X_*(P_2) \subset X_*(P_3)$; і т.д. Критерій згортки P_{k-1} критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ є надкритерієм їх згортки P_k , отже, $X_*(P_{k-1}) \subset X_*(P_k)$.

Таким чином, мають місце для множин альтернатив, оптимальних на X в згортках критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$, відповідно $L, PL, P_1, P_2, P_3, \dots, P_{k-1}, P_k$, такі умови включення:

$$X_*(L) \subset X_*(PL) \subset X_*(P_1) \subset X_*(P_2) \subset \dots \subset X_*(P_{k-1}) \subset X_*(P_k). \quad (1)$$

Таким чином, з відношень (1) випливає, що альтернатива $\mathbf{x}_*(L)$, оптимальна в лексикографічній згортці критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$ є оптимальною альтернативою на X і в

кожній іншій з перерахованих згорток цих критеріїв. Тому, якщо ставиться задача відшукування однієї (будь-якої) альтернативи, оптимальної в будь-якій з цих згорток, то достатньо розв'язати задачу лексикографічної максимізації векторної функції $\mathbf{c}(\mathbf{x}) = (c_1(\mathbf{x}), c_2(\mathbf{x}), \dots, c_k(\mathbf{x}))$ на X ; оптимальний розв'язок цієї задачі і буде шуканою оптимальною альтернативою в цій згортці.

В зв'язку з цим методи лексикографічної оптимізації мають важливе значення. В [1, 2.4] описана загальна схема розв'язання задач лексикографічної оптимізації, яка базується на методах скалярної (однокритеріальної) оптимізації. Ефективність цієї схеми визначається ефективністю методів однокритеріальної оптимізації. Для лінійних лексикографічних задач багатокритеріальної оптимізації існує варіант симплексного методу як методу лексикографічної максимізації лінійної векторної функції на опуклій багатогранній множині $X \subset R^n$, заданої системою лінійних обмежень. В [1, 2.7] наводиться виклад цього методу з повним його обґрунтуванням.

Але, зазначимо, що альтернативу, оптимальну в тій чи іншій з наведених згорток можна віднайти, розв'язуючи й інші задачі, лексикографічної або скалярної оптимізації. Так [1], відшукування альтернативи $\mathbf{x}_*(PL)$, оптимальної в парето-лексикографічній згортці PL , може бути зведене до задачі лексикографічної максимізації на X векторної функції $\tilde{\mathbf{c}}(\mathbf{x})$, розмірності r ($r < k$). Відшукування ж альтернативи $\mathbf{x}_*(P)$ може бути зведене до розв'язання однокритеріальної задачі максимізації на X .

Розглянемо можливість знаходження альтернативи $\mathbf{x}_*(P_s)$ ($1 \leq s \leq k$) за допомогою розв'язання однокритеріальної задачі максимізації на X , з додатковими параметрами, кожен з яких може приймати два значення, 0 або 1.

Розглянемо згортку P_s ($1 \leq s \leq k$), критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$. Так як паретівська згортка P цих критеріїв є надкритерієм згортки P_s , то альтернатива $\mathbf{x}_*(P) \in X$, оптимальна в паретівській згортці, є й оптимальною альтернативою в згортці P_s . Але, множина $X_*(P) \subset X$ альтернатив, оптимальних на X в паретівській згортці P , є тільки підмножиною множини $X_*(P_s)$ альтернатив, оптимальних на X в згортці P_s . Тому, в загальному, множина $X_*(P)$ не повністю покриває множину $X_*(P_s)$, отже, існують альтернативи, оптимальні в згортці P_s , які не належать множині $X_*(P)$.

Пропонується спосіб знаходження альтернатив, оптимальних на X в згортці P_s , за допомогою розв'язання спеціальних однокритеріальних дискретних задач.

Розглянемо будь-яку невід'ємну лінійну комбінацію критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$:

$$l(\mathbf{x}) = \sum_{i=1}^k \alpha_i c_i(\mathbf{x}). \quad (2)$$

Тоді, справедлива наступна теорема.

Теорема 2. Якщо серед невід'ємних коефіцієнтів $\alpha_i, i=1,2,\dots,k$, лінійної комбінації (2) є небільше, ніж $s-1$ ($1 \leq s \leq k$) нульових коефіцієнтів, то точка $\mathbf{x}_* \in X$ максимума функції (2) є оптимальною альтернативою на X в згортці P_s критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$.

Доведення. Припустимо супротивне, тобто, що \mathbf{x}_* не є оптимальною альтернативою на X в згортці P_s . Тоді, існує альтернатива $\mathbf{y} \in X$, яка *краща* за \mathbf{x}_* на X в згортці P_s . За означенням згортки P_s , це значить, що \mathbf{y} *краща* за \mathbf{x}_* хоча б за s критеріями, але *негірша* за іншими з критеріїв c_j , $j=1,2,\dots,k$. Отже, виконуються нерівності:

$$c_i(\mathbf{y}) \geq c_i(\mathbf{x}_*), i=1,2,\dots,k, \quad (3)$$

серед яких хоча б s нерівностей виконуються як строгі нерівності, тобто існують номери i_1, i_2, \dots, i_s , такі, що виконуються строгі нерівності:

$$c_{i_j}(\mathbf{y}) > c_{i_j}(\mathbf{x}_*), j = 1, 2, \dots, s. \quad (4)$$

Так як серед невід'ємних коефіцієнтів $\alpha_i, i = 1, 2, \dots, k$, є найбільше ніж $s - 1$ нульових коефіцієнтів, то існує номер r ($1 \leq r \leq s$) такий, що виконується строга нерівність:

$$\alpha_{i_r} > 0. \quad (5)$$

Тоді, за умовою невід'ємності $\alpha_i, i = 1, 2, \dots, k$, і за нерівностями (3) виконується нерівність

$$l(\mathbf{y}) - l(\mathbf{x}_*) = \sum_{i=1}^k \alpha_i (c_i(\mathbf{y}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq 0, \quad (6)$$

звідки, за умовою (3.4), виконується нерівність

$$\sum_{i=1}^k \alpha_i (c_i(\mathbf{y}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq \sum_{j=1}^s \alpha_{i_j} (c_{i_j}(\mathbf{y}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)), \quad (7)$$

звідки, за умовою (3.5), виконується нерівність

$$\sum_{j=1}^s \alpha_{i_j} (c_{i_j}(\mathbf{y}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)) \geq \alpha_{i_r} (c_{i_r}(\mathbf{y}) - c_{i_r}(\mathbf{x}_*)), \quad (8)$$

звідки, за умовами (4) і (5) виконується строга нерівність

$$\alpha_{i_r} (c_{i_r}(\mathbf{y}) - c_{i_r}(\mathbf{x}_*)) > 0. \quad (9)$$

Отже, з нерівностей (3.6) – (3.9) випливає нерівність $l(\mathbf{y}) - l(\mathbf{x}_*) > 0$, або $l(\mathbf{Y}) > l(\mathbf{x}_*)$, тобто \mathbf{x}_* не є точкою максимуму функції (2) на X . Одержано протиріччя. Теорема доведена.

Теорема 2. Дає можливість для будь-якого s ($1 \leq s \leq k$) знаходити альтернативи, оптимальні на X в згортці P_s шляхом розв'язання задачі максимізації функції $l(\mathbf{x})$, визначеною будь-яким набором невід'ємних коефіцієнтів $\alpha_i, i = 1, 2, \dots, k$, серед яких є найбільше, ніж $s - 1$ нульовий коефіцієнт. Різні такі набори, в загальному, дають можливість знаходити й різні альтернативи, оптимальні на X в згортці P_s . Зазначимо, якщо $s = 1$, то маємо паретівську згортку P критеріїв $c_j, j = 1, 2, \dots, k$. Тому, в подальшому, вважатимемо, що $s \geq 1$.

Припустимо, що функція $l(\mathbf{x})$ (2) визначена будь-яким набором додатних коефіцієнтів $\alpha_i, i = 1, 2, \dots, k$. Розглянемо функцію:

$$p(\mathbf{x}, \beta) = \sum_{i=1}^k \beta_i \alpha_i c_i(\mathbf{x}), \quad (10)$$

де змінні коефіцієнти $\beta_i, i = 1, 2, \dots, k$, можуть приймати тільки одне з двох значень, 0 або 1:

$$\beta_i \in \{0; 1\}, i = 1, 2, \dots, k; \quad (11)$$

і розглянемо задачу

$$\max p(\mathbf{x}, \beta) = \sum_{i=1}^k \beta_i \alpha_i c_i(\mathbf{x}), \quad (12)$$

при умовах

$$\mathbf{x} \in X, \quad (13)$$

$$\sum_{i=1}^k \beta_i \geq k - (s - 1), \quad (14)$$

$$\beta_i \in \{0; 1\}, i = 1, 2, \dots, k. \quad (15)$$

Зазначимо, що оптимальним розв'язком цієї задачі є деяка альтернатива $\mathbf{x}_* \in X$ і набір значень $\beta_{i_*}, i = 1, 2, \dots, k$. Так як, за умовою (15), невідомі β_i можуть приймати значення тільки 0 або 1 і вони повинні задовольняти нерівності (14), то в цьому оптимальному розв'язку задачі (12) – (15) серед значень цих коефіцієнтів є найбільше, ніж $s - 1$ нульових коефіцієнтів.

Отже, функція $p(\mathbf{x}, \beta_*) = \sum_{i=1}^k \beta_{i_*} \alpha_i c_i(\mathbf{x})$ у визначенні має найбільше, ніж $s - 1$ нульових коефіцієнтів β_{i_*} .

Таким чином, оптимальний розв'язок задачі (12)–(15) визначає, за теоремою 2, альтернативу \mathbf{x}_* , оптимальну в згортці P_s . Так як кожна з дискретних змінних β_i цієї задачі є булевою змінною, то цю задачу не важко розв'язувати методом гілок і границь. Розв'язуючи цю задачу, при різних додатних наборах коефіцієнтів $\alpha_i, i=1,2,\dots,k$, при фіксованому s ($1 \leq s \leq k$) одержуємо, в загальному, різні альтернативи, оптимальні на X в згортці P_s .

Важливе значення має можливість перевірити, чи допустима альтернатива $\mathbf{y} \in X$ є оптимальною альтернативою в згортці P_s ($1 \leq s \leq k$), і якщо вона є неоптимальною в цій згортці, то мати можливість її покращити.

Нехай $\mathbf{y} \in X$ – будь-яка допустима альтернатива. Розглянемо задачу:

$$\max q(\mathbf{x}, \beta) = \sum_{i=1}^k \beta_i c_i(\mathbf{x}), \quad (16)$$

при умовах

$$\mathbf{x} \in X, \quad (17)$$

$$c_i(\mathbf{x}) \geq c_i(\mathbf{y}), i=1,2,\dots,k, \quad (18)$$

$$\sum_{i=1}^k \beta_i \geq k - (s-1), 1 \leq s \leq k, \quad (19)$$

$$\beta_i \in \{0;1\}, i=1,2,\dots,k. \quad (20)$$

Теорема 3. Якщо \mathbf{x}_* оптимальна альтернатива в задачі максимізації (16)–(20), то вона є оптимальною альтернативою на X і в згортці P_s .

Доведення. Нехай \mathbf{x}_* і $\beta_{i^*}, i=1,2,\dots,k$, складають оптимальний розв'язок задачі (3.16)–(3.20). Припустимо супротивне, тобто, що \mathbf{x}_* не є оптимальною альтернативою на X в згортці P_s . Тоді, існує альтернатива $\mathbf{z} \in X$, яка *краща* за \mathbf{x}_* в згортці P_s . Це означає, що виконуються нерівності:

$$c_i(\mathbf{z}) \geq c_i(\mathbf{x}_*), i=1,2,\dots,k, \quad (21)$$

серед яких хоча б s нерівностей виконуються як строгі нерівності, тобто існують номери i_1, i_2, \dots, i_s , такі, що виконуються строгі нерівності:

$$c_{i_j}(\mathbf{z}) > c_{i_j}(\mathbf{x}_*), j=1,2,\dots,s. \quad (22)$$

Так як \mathbf{x}_* належить X , то, за умовами (3.18), виконуються нерівності:

$$c_i(\mathbf{x}_*) \geq c_i(\mathbf{y}), i=1,2,\dots,k. \quad (23)$$

За припущенням (3.21), виконуються й нерівності:

$$c_i(\mathbf{z}) \geq c_i(\mathbf{y}), i=1,2,\dots,k, \quad (24)$$

тобто \mathbf{z} є допустимою альтернативою і в розглядуваній задачі. За умовами (20) і (21) виконується нерівність:

$$q(\mathbf{z}, \beta_{i^*}) - q(\mathbf{x}_*, \beta_{i^*}) = \sum_{i=1}^k \beta_{i^*} (c_i(\mathbf{z}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq 0, \quad (25)$$

звідки, за умовами (22), виконується нерівність:

$$\sum_{i=1}^k \beta_{i^*} (c_i(\mathbf{z}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq \sum_{j=1}^s \beta_{i_j^*} (c_{i_j}(\mathbf{z}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)), \quad (26)$$

звідки, за умовою (19), існує r ($1 \leq r \leq s$), таке, що $\beta_{i_r^*} = 1$, тобто виконується строга нерівність:

$$\sum_{j=1}^s \beta_{i_j^*} (c_{i_j}(\mathbf{z}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)) \geq c_{i_r}(\mathbf{z}) - c_{i_r}(\mathbf{x}_*) > 0. \quad (27)$$

Таким чином, з нерівностей (26)–(27) випливає строга нерівність:

$$q(\mathbf{z}, \beta_{i^*}) - q(\mathbf{x}_*, \beta_{i^*}) > 0, \text{ або } q(\mathbf{z}, \beta_{i^*}) > q(\mathbf{x}_*, \beta_{i^*}).$$

Одержано протиріччя, так як \mathbf{x}_* і β_{i*} не складають оптимального розв'язку розглядуваної задачі (16) – (20).

З теореми 3 випливає, що $\mathbf{y} \in X$ є оптимальною альтернативою на X в згортці P_s , якщо і тільки якщо $q(\mathbf{y}, \beta_{i*}) = q(\mathbf{x}_*, \beta_{i*})$.

Зазначимо, що дискретну однокритеріальну задачу (16) – (20) не важко розв'язати за допомогою методу гілок і границь.

Повернемося знову до задачі (12) – (15). За допомогою цієї дискретної задачі знаходяться альтернативи, оптимальні в згортці P_s , які відповідають оптимальним значенням $\beta_{i*}, i = 1, 2, \dots, k$. Але, обмеженням (14) і (15) задовольняють й інші набори значень цих коефіцієнтів; число цих наборів скінченне і легко може бути перебрано. Нехай $\beta'_i, i = 1, 2, \dots, k$, – будь-які з цих наборів, які задовольняють цим обмеженням. Тоді, функція

$$p(\mathbf{x}, \beta') = \sum_{i=1}^k \beta'_i \alpha_i c_i(\mathbf{x}) \quad (28)$$

є такою, що серед її коефіцієнтів $\beta'_i \alpha_i, i = 1, 2, \dots, k$ є найбільше, ніж $s-1$ нульових коефіцієнтів.

Отже, за теоремою 3.2, оптимальний розв'язок задачі максимізації функції (28) на допустимій множині X є альтернативою, оптимальною на X в згортці P_s . Множину оптимальних розв'язків цієї задачі позначимо $X_*(\beta')$. Множину (скінченну) наборів значень змінних коефіцієнтів $\beta'_i, i = 1, 2, \dots, k$, які задовольняють обмеженням (14) і (15) позначимо через B .

Таким чином, розв'язавши задачу максимізації функції (28) на X для кожного набору цієї множини, одержимо й різні альтернативи, оптимальні в згортці P_s . Множина всіх допустимих альтернатив, кожна з яких є оптимальним розв'язком хоча б однієї з цих задач, є об'єднанням множин $X_*(\beta')$, $\beta' \in B$. Зазначимо, що перебір наборів β' в множині B можна здійснити, наприклад, в лексикографічному порядку. Тоді, очевидно, що дискретна задача (12) – (15) дає можливість знаходити тільки одну з цих множин $X_*(\beta_*)$.

РОЗДІЛ 6**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА
АНТИКРИЗОВА СИСТЕМА
ГОСПОДАРЮВАННЯ****6.1. Водоресурсний потенціал світу та його значення для забезпечення продовольчої безпеки**

© Дідковська Л. І.

*канд. екон. наук, старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна
ORCID ID: 0000-0002-8696-6150*

Водні ресурси розцінюються як національне багатство кожної країни, оскільки є одним з основних чинників економічного розвитку держави та життя будь-якої людини. Згідно з висловлюванням Антуана де Сент-Екзюпері у романі «Планета людей» вода безпосередньо є життям: «не можна сказати, що ти (вода) необхідна для життя: ти – саме життя».

Загальний обсяг води на нашій планеті становить 1400 млн км³, з яких придатною для використання людиною є близько 39,5 тис. км³. Проте, 69% з цих вод – льодовики, 30% – підземні води і лише 0,12% – поверхневі води річок і озер [1, с. 7]. Щорічний обсяг споживання води в світі становить близько 4 тис. км³.

Протягом останнього століття глобальне водоспоживання зросло вшестеро, тоді як кількість населення – вдвічі. Високі темпи зростання водовитрат та кількості населення спричинили деградацію водних ресурсів та посилення вододефіциту. Наразі понад 2 млн людей в світі не мають постійного доступу до якісної питної води. Зазначені негативні наслідки, попри екологічні та соціальні проблеми, обмежують сільгоспвиробництво та економічний розвиток регіону.

Рівень навантаження на водні ресурси оцінюється показником водного стресу. Водний стрес виникає при дисбалансі між водокористуванням та загальним обсягом відновлюваних ресурсів. При значному водному стресі відбувається зменшення кількості води (надмірне водокористування, висихання річок тощо) та погіршення її якості (евтрофікація, забруднення тощо). У 2018 р. зазначений індикатор фізичного дефіциту води на глобальному рівні становив 18%. Зрозуміло, що в різних регіонах світу ситуація неоднорідна: в Європі показник водного стресу був незначним і становив 8,3%, тоді як в Східній та Західній Азії – 45% та 70% відповідно, в Центральній та Південній Азії – понад 70%, в Північній Африці – понад 110% [2]. Слід зазначити, що рівень вилучення понад 75% відновлюваних водних ресурсів означає високий рівень водного стресу, понад 100% – критичний. В країнах з критичним рівнем водного стресу (Єгипет, Ізраїль) зрошуване землеробство «поглинає» значну частку води. Слід зазначити, що в цих країнах високий рівень виробництва опрісненої води, що дозволяє дещо стабілізувати ситуацію. Показники внутрішніх відновлюваних ресурсів, рівня водного стресу та водовитрат на аграрний сектор у розрізі країн наведено в табл. 1.

Якщо ж розглядати в розрізі секторів економіки, то найбільшим споживачем води на глобальному рівні є сільське господарство, частка якого у 2018 р. у загальній структурі водозабору становила 72% (2950 км³). Більше того, протягом останніх років аграрний сектор лише посилював свої позиції лідера з водокористування. Загальний забір води на сільгосппотреби в світі протягом 1900 – 2018 рр. зріс у п'ятеро. Так, протягом 2006 – 2018 рр. водозабір для сільгосп потреб збільшився на 9% (середні річні темпи зростання становили близько 0,8%). А глобальний водозабір на промисловість навпаки скоротився (протягом 2010 – 2018 рр. його скорочення становило 12%), що обумовлено підвищенням ефективності процесів виробництва. Також, слід зазначити, що у 2018 р. на комунальні потреби

витрачалось 14%, на промисловість – 16%. Однак ці дані суттєво відрізняються у різних країнах. Зокрема, в Європі для потреб сільського господарства вилучається лише 30%, а на промисловість – 45%. В Україні найбільшими споживачами води є промисловість. У Південній Азії на аграрний сектор використовується 91%, на комунальний сектор – 7%, на промисловий – 2% [2].

Таблиця 1

Загальні внутрішні відновлювані ресурси, водний стрес та водовитрати на сільгосппотреби в розрізі країн, 2019 р.

Країна	Загальні внутрішні відновлювані ресурси, км ³ /рік	Водний стрес, %	Частка витрат води на потреби сільського господарства у % до загальних водовитрат в країні
Австрія	55	9,6	2,2
Єгипет	1	141,2	79,2
Франція	200	23,5	11,1
Німеччина	107	33,5	1,4
Грузія	58	5,1	37,6
Індія	1446	66,5	90,4
Ізраїль	0,75	103,6	51,4
Польща	54	31,1	14,09
Туреччина	227	45,7	87,7
Україна	55	13,7	39,6
Великобританія	145	14,4	14,1
США	2818	28,2	39,7

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Слід зазначити, що регіони з високим рівнем доходу (Північна Америка та Європа) значно менше залучають води у сільське господарство, ніж країни із низьким рівнем доходу (табл. 2).

Таблиця 2

Загальний забір води, 2018 р.

Регіон	Для с.-г. потреб		Для комунальних потреб		Для потреб промисловості		Загальний водозабір	
	км ³ /рік	%	км ³ /рік	%	км ³ /рік	%	км ³ /рік	%
Африка	186	79	36	15	15	6	237	5,8
Америка	500	56	120	13	274	31	894	21,9
Азія	2162	82	249	9	223	8	2634	64,6
Європа	86	30	76	26	130	45	291	7,1
Океанія	15	67	3	14	4	19	23	0,6
Світ	2950	72	483	12	646	16	4079	100,0

Джерело: розроблено автором за даними [2]

До 2050 р. кількість населення нашої планети зросте до 9 – 10 млрд осіб, що обумовлює необхідність збільшення світового продукування продовольства за умови збереження та раціонального використання природних ресурсів. Основним ресурсом у забезпеченні продовольством є вода, використання якої є безальтернативним на всіх кроках – від виробництва на полі до всіх етапів ланцюжка створення вартості. Крім того вода необхідна для задоволення особистих і домашніх потреб, для отримання енергії та промислового виробництва, а також для підтримки важливих екосистем. Тому вже зараз слід розробляти та впроваджувати природоохоронні заходи щодо пом'якшення наслідків кліматичних змін, а також мінімізації негативного антропогенного впливу на водні ресурси.

Крім того, очікується розширення зрошуваних площ на 92 млн га до 2050 р. Відповідно зростуть й витрати зрошувальної води. Відбудеться це в основному в країнах з низьким рівнем доходу [4]. Тому слід передбачити інвестиції у інноваційні водні технології та інфраструктуру.

Також очікується підвищення водовитрат через зростаючий попит на м'ясо та овочі. Це створюватиме додатковий тиск на обмежені водні ресурси. Тож, досягнення продовольчої безпеки в майбутньому при стабільному використанні водних ресурсів є однією з головних задач вже сьогодні. Досягнення зазначеної мети унеможлиблюється без підвищення продуктивності води. Наразі для контролю за продуктивністю води створено портал ФАО

(WaPOR), який через відкритий доступ до даних дистанційного зондування використовує супутникові дані й здійснює моніторинг водовитрат в сільському господарстві та допомагає розв'язувати складні ситуації. Наприклад, річка Ніл, довжина якої становить 6650 км, охоплює басейни одинадцяти країн. Водночас для Єгипту та Судану Ніл є джерелом основної води. Економіка цих країн має аграрний характер, тобто потребує значних витрат водних ресурсів. А враховуючи кліматичні особливості цього регіону стає очевидним, що конкуренція за воду є досить високою. Щоб впоратися з таким навантаженням на водні ресурси, важливо вести облік доступної води та раціонально й справедливо її розподіляти.

Супутники здатні вимірювати як випаровування води з ґрунтів і водойм, так і транспірацію рослин. Декілька супутників Національного управління по аеронавтиці та дослідженню космічного простору США (NASA) і програми Європейського союзу по спостереженню за землею надають безкоштовні глобальні дані про евапотранспірації. ФАО використовує цю інформацію для розробки загальнодоступної бази даних, яка працює практично в режимі реального часу та відстежує продуктивність води в сільському господарстві, що дозволяє більш ефективно використовувати воду. Сільгоспвиробники можуть використовувати портал WaPOR, щоб оцінити, наскільки продуктивно вони використовують воду на своїй ділянці, і відстежувати ефект від покращеного управління водними ресурсами за цей період. Зазначені дані можна використовувати для розробки програм, які можна запускати на смартфонах і надавати локальну інформацію. Наприклад, в Єгипті Міжнародний інститут управління водними ресурсами в партнерстві з Інститутом ґрунту, води та навколишнього середовища та ФАО розробили мобільний додаток для аграріїв, що надає інформацію про місцеві природно-кліматичні умови та допомагає сільгоспвиробникам вирощувати найбільш адаптовані до місцевості сільгоспкультури [3].

Значна частина чистого зростання світового населення до 2050 р. відбуватиметься в містах країн, що розвиваються, таким чином збільшуючи міський попит на воду та їжу. Тож, для дрібних фермерів в приміських районах посилиться загроза втрати доступу до землі та води. Згідно з прогнозами ФАО у 2050 р. багато регіонів зіткнуться зі значним дефіцитом води (зокрема у Північній Африці та Південній Азії), що призведе до зростання конкуренції за воду, яка обмежуватиме сільгоспвиробництво. За прогнозами, до 2050 р. постійний дефіцит води впливатиме щонайменше на кожного четвертого мешканця нашої планети.

Потужною є роль сільського господарства у досягненні прагнень, сформованих у Цілях сталого розвитку (ЦСР) та Паризькій угоді про зміну клімату. ЦСР тісно пов'язані з розв'язанням глобальних проблем формування продбезпеки та раціонального використання природних ресурсів. Зокрема ціль 6 передбачає необхідність підвищення ефективності використання води у всіх секторах, досягнення стійкого забезпечення ресурсами прісної води, запровадження комплексного управління водними ресурсами, охорони озер, річок, водно-болотних угідь та водоносних горизонтів і суттєвого скорочення кількості людей, які постраждали від нестачі води. В т.ч. йдеться про необхідність забезпечення доступу до води при виробництві харчових продуктів та для підтримки інших засобів існування. Завдяки впровадженню відповідної політики, яка створює стимули та забезпечує ефективне управління, сільгоспвиробники зможуть зберігати біорізноманіття, захищати екосистеми та мінімізувати вплив на довкілля. Світова гідромеліоративна галузь, як ключовий гравець на арені адаптації до наслідків глобального потепління, також вимагає змін: забезпечення прозорого управління зрошенням та досягнення справедливості у доступі до води; цільові інвестиції у модернізацію інфраструктури, інституційну реструктуризацію та підвищення технічного потенціалу сільгоспвиробників та водокористувачів [5].

Водночас, на глобальному рівні сільське господарство залишається основним джерелом забруднення вод. Очікується, що зміни клімату в майбутньому спричинять погіршення якості води. Слід зазначити, що пестициди є основним джерелом забруднення води. Так, в Європі основною причиною погіршення якості ґрунтових вод є забруднення нітратами. Через забруднення ґрунтових вод у Китаї придатними до вживання залишається лише 63%. Крім того, негативним є підвищення вмісту солей у водних і земельних ресурсах: наразі щорічні продовольчі втрати, спричинені наявністю солоної води в ґрунтах та ґрунтових водах, еквівалентні потребам 170 млн осіб [4].

Зазначимо, що підземні води є цінним резервом прісної води. У 2018 р. глобальний забір підземних вод для потреб зрошення становив 820 км³/рік. Наразі відстежується тенденція зростання водозабору з підземних вод для всіх секторів економіки, що спричиняє їх виснаження. Найбільше зазнають негативного впливу підземні води у посушливих регіонах Північної Америки, Північної Африки, Близького Сходу та Центральної Азії, адже саме тут значні обсяги води використовуються переважно на іригацію.

Євросоюз поставив собі за мету скоротити чисті викиди парникових газів та досягти кліматичної нейтральності у 2050 р. (Україна є союзником у досягненні кліматичних цілей). В цілому маємо позитивну тенденцію до скорочення викидів парникових газів на сільгоспземлях світу, які протягом 2000 – 2020 рр. скоротилися на 4% [6]. Проте, згідно з даними ООН у 2022 р. світове виробництво ВРХ спричиняло 50-ти кратне перевищення продукування вуглекислого газу, порівняно з виробництвом курятини. Також під час вирощування рису викиди вуглецю в атмосферу вп'ятеро перевищують відповідні показники при вирощуванні пшениці. При цьому протягом останніх двадцяти років світове виробництво кукурудзи, пшениці та рису зросло на 52%, а м'яса – на 45%. Це є свідченням необхідності коригування посівних площ сільгоспкультур та спеціалізації тваринництва з метою декарбонізації та формування вуглецевої нейтральності до 2050 р.

Скорочення посівів рису окрім зменшення викидів вуглецю сприятиме зменшенню водопотреб та раціональному використанню природних ресурсів в умовах посилення природоресурсних обмежень, адже витрати води при продукуванні рису в рази більші, ніж при вирощуванні інших сільгоспкультур. Згідно експертних оцінок водоємність 1 кг рису становить 4000 л, що вдвічі перевищує потреби у воді для виробництва сої, та вчетверо – пшениці. Як вже зазначалося, для виробництва продукції тваринництва кількість необхідної води значно вища, ніж для рослинництва (рис. 1).

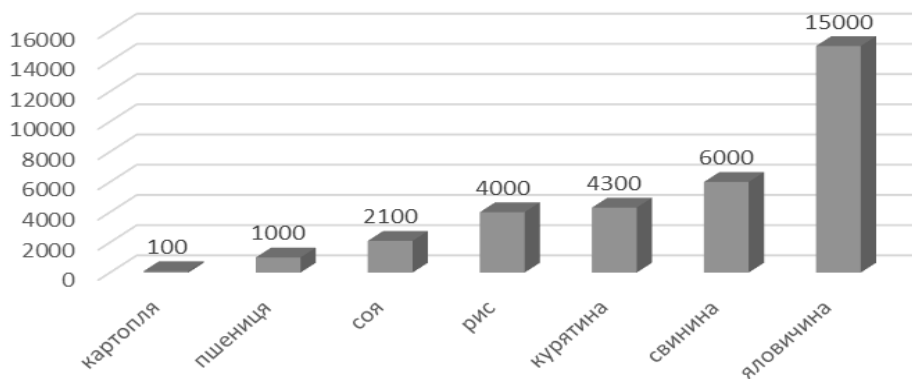


Рис. 1. Водоємність виробництва 1 кг сільгосподарської продукції, л

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Слід зазначити, що у світі відстежується тенденція збільшення обсягів використання нетрадиційних джерел води: знесолених та очищених стічних вод. Водночас близько 10% зрошуваних земель світу отримують неочищені або частково очищені стічні води. Тобто понад 30 млн га в 50 країнах світу поливаються непридатною водою, що призводить до дифузного забруднення ґрунтів. Також протягом 2010 – 2019 р. відбувалося зростання кількості потужностей для опріснення води, щорічний приріст яких становив 7%. Йдеться про проекти в Персидському заливі, Ізраїлі, Індії тощо.

Згідно з оцінками ФАО управління водними ресурсами значно поступається за ефективністю земельному управлінню. Крім того, водна політика та законодавство в світі не завжди враховують потреби водокористувачів. Не поодинокими є випадки нерівності доступу до води, особливо для малих сільгосптоваровиробників. Починаючи з 2010 р., Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСД) висвітлює основні прогалини в галузі врядування, що перешкоджають розробці та впровадженню водної політики. ОЕСД розробило комплекс заходів для ефективного, дієвого та інклюзивного управління водними ресурсами, дотримання яких, сприятиме формуванню кращої водної політики.

Основні принципи ОЕСД щодо управління водними ресурсами [8]:

- розподіл і розмежування прав та обов'язків щодо формування водної політики, реалізації політики, оперативного управління та регулювання, а також забезпечення координації між відповідальними органами у зазначених сферах;
- управління водою на відповідному рівні в межах інтегрованих систем басейнового врядування, щоб відобразити місцеві умови та сприяти координації між різними рівнями;
- заохочення узгодженості між різними секторами шляхом ефективної міжгалузевої координації політики щодо питань охорони водних ресурсів та довкілля, сільського господарства, охорони здоров'я, енергетики, промисловості, просторового планування та землекористування;
- адаптація рівня спроможності відповідальних органів до складності викликів, пов'язаних із водними ресурсами, і до набору компетенцій, необхідних для виконання їх обов'язків;
- збір, оновлення та висвітлення даних та інформації, пов'язаних з водою, з метою оцінки та вдосконалення водної політики;
- залучення фінансування у водний сектор за умови ефективного, прозорого і своєчасного розподілу фінансових ресурсів;
- забезпечення ефективного впровадження та застосування належних систем регулювання водними ресурсами для досягнення суспільних інтересів;
- впровадження інноваційних практик управління водними ресурсами;
- посилення практик цілісності та прозорості у водній політиці, водних інститутах та системі водного врядування для більшої підзвітності та довіри до прийняття рішень;
- залучення зацікавлених в отриманні гарного результату сторін до розробки та впровадження водної політики;
- сприяння розвитку систем водного врядування, які допомагають досягти компромісів серед водокористувачів, сільських і міських територій тощо;
- моніторинг та оцінка водної політики та управління водними ресурсами, оприлюднення результатів та коригування діяльності.

Узагальнюючи все вищесказане, доходимо висновку, що безпосередні ризики для глобальної продовольчої системи будуть пов'язані з нестачею води. Ефективне управління земельними та водними ресурсами може протистояти кліматичним викликам. Водночас, сільгоспвиробництво потребує тотальної трансформації у бік підвищення продуктивності та раціоналізації водокористування, а також скорочення викидів парникових газів. Безсумнівно, доцільним є впровадження нових технологій для досягнення значних соціальних, економічних та екологічних вигод.

6.2. Про антикризове управління для малого бізнесу в умовах війни в Україні

© Павлишин М. Л.

*канд. техн. наук, доц., зав. кафедри управління та експертизи товарів,
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна
ORCID ID: 0000-0003-3044-297X*

© Захарчин Р. М.

*канд. екон. наук, доц., доцент кафедри управління та експертизи товарів,
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна
ORCID ID: 0000-0003-0003-7287*

© Бурак Є. І.

*зав. лабораторії товарознавчих досліджень економічного факультету,
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна*

У силу непростих обставин, які складаються у світі та в Україні зокрема, пов'язані з світовою пандемією COVID-19, кіберзагрозами, гібридними війнами та активними фазами бойових дій, соціальними негараздами та психологічними стресами, проблемами екології та безпечності харчових продуктів, надмірним захопленням модними харчовими трендами –

сьогодні призвело до виникнення несприятливих обставин для розвитку малого бізнесу, що несе загрозу національній економіці. Зі складними умовами роботи стикнулося не одне підприємство, не винятком стала харчова індустрія.

Тому, постійний моніторинг та аналіз ризиків: економічних, соціально-політичних, технологічних, психологічних та інших, які призводять до кризових ситуацій на вітчизняних підприємствах та шляхи їх подолання є актуальним та своєчасним. Для цього у першу чергу варто застосувати механізм антикризового управління на підприємствах малого бізнесу [1].

Аналізуючи антикризові заходи, які застосовували виробничі підприємства харчової індустрії України, бачимо суттєво відмінних два періоди [4; 7]:

Перший: до 24 лютого 2022 р.

Другий: період початку повномасштабної війни РФ проти України.

Сьогодні доводить, що держава вже впровадила немало ініціатив для того, щоб підтримати бізнес у цей складний період. До пріоритетних довоєнних антикризових завдань Міністерства та Комітету цифрової трансформації України (Мінцифра) було створення країни підприємців із максимально зручними можливостями відкриття власного бізнесу, сплати податків, отримання юридичних онлайн-консультацій тощо [5]. На офіційному порталі «Дія.Бізнес» розміщено діючі інструменти, які сприяють ефективному антикризовому управлінню малому бізнесу. Наприклад, на сторінці «Підтримка бізнесу в умовах війни» представлено перелік пропозицій на підтримку економіки: програми державні та донорські, бізнес-ініціативи приватних осіб, ініціативи з релокейту підприємств, кредитування «5-7-9%», юридичні та консалтингові консультації тощо [3]. Сьогодні мікропідприємства, малі фірми, ФОПи становлять фундамент економіки України. Малий бізнес в умовах війни став найвразливішим, на відміну від великих корпорацій та мережевих компаній. У 2022 р. завдяки програмі «EU4Business» (реалізована Мінекономіки та Офіс з розвитку підприємництва та експорту) створено держаний грантовий фонд у розмірі 125 тис. грн. на 1 підприємство, так було підтримано 300 фірм [6].

У цілому, підприємства харчової індустрії України орієнтовані на стабільність і лідерство, тому вони зобов'язані своєчасно оцінювати ступінь ризиків, безпосередньо управляти ними з метою локалізації та мінімізації можливих наслідків, шляхом прийняття правильних управлінських рішень; професійної організації процесу управління кризовою ситуацією, ефективної адаптації діяльності підприємства до мінливих умов економічного середовища. За сучасних неймовірно складних умов ведення бізнесу в Україні експерти схиляються до думки, що антикризове управління є засобом подолання чи мінімізації наслідків кризових процесів на вітчизняних підприємствах.

Наука й практика доводять, що універсальних методик антикризового управління, функціонування суб'єктів підприємництва в умовах війни без втрат і обмежень немає. Проте за твердженням авторів статті: «Є досвід попередніх криз, що дозволяє оцінити доцільність механізму антикризового управління на підприємстві в цілому» [9, с. 152]. Вченими запропоновано виокремлювати 4 складові фінансово-економічної кризи на харчових підприємствах: фінансова, операційна (виробнича), кадрова й маркетингова [1].

Отже, на наш погляд, для ефективного застосування механізму антикризового управління доцільно систематизувати всі ризики, їхню природу, особливості, вплив на діяльність підприємства, можливі наслідки тощо. Тут потрібен оперативний, постійний й дієвий моніторинг актуальних ризиків, які можуть мати найсуттєвіший вплив на підприємство, наприклад, економічні, соціально-політичні, технологічні, психологічні та інші. Всі вони викликають різні кризові прояви на підприємствах індустрії харчування.

В цілому, не вибудовуючи теоретичну ієрархію, не визначаючи хронологію і послідовність реагування, не ранжуючи рівень відповідальності за наслідки, виокремлюємо сукупність сучасних ризиків глобального і локального характеру, що зумовлюють кризові ситуації на підприємствах малого бізнесу (рис. 1).

Розуміючи суть ризиків, які представлені на рис. 1: гібридних загроз, війн, ведення бойових дій в окремих областях, кіберзагрози, соціальні негаразди, світової пандемії COVID-19, погіршення екології, безпечність харчових продуктів, надмірне і невиправдане захоплення модними харчовими трендами, сезонність ведення ресторанного бізнесу, психологічні стреси українців – можна спрогнозувати наслідки їх впливу на малий бізнес.

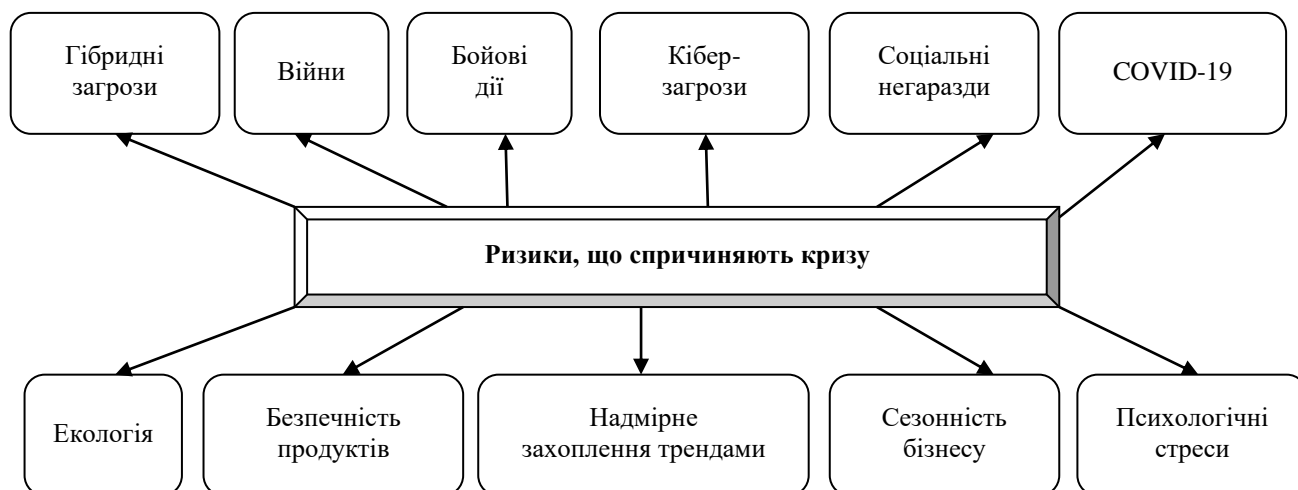


Рис. 1. Основні ризики, що зумовлюють кризи на підприємствах малого бізнесу

Джерело: розроблено авторами

Підприємства індустрії харчування належать до сфери обслуговування, де процеси надання послуг, їх споживання передбачають тісний контакт і взаємопов'язаність масштабної кількості людей, до яких доцільно доносити розуміння загальнодержавної стратегії комплексної безпеки, оскільки в сучасному світі мають місце гібридні ризики й гібридні війни. На жаль сьогодні Україна опинилася на передовій цих загроз: повномасштабна війна, тероризм, кібератаки, прояви геноциду з боку РФ тощо. Тому, для вирішення багатьох внутрішніх проблем, Україна вивчає досвід, шукає розуміння і взаємодопомоги в інших країн, в т.ч. в країн ЄС. Серед домінуючих сфер протидії гібридним загрозам міжнародні експерти виділяють такі: інформаційна сфера, кіберпростір, космос, енергетика, транспорт, інфраструктура, військова сфера, охорона здоров'я і продовольча безпека, фінанси, промисловість, громадськість. Гібридні загрози одночасно використовують широкий спектр засобів: політичних, економічних, військових, соціальних, культурних тощо [11]. Гібридні загрози завдають основний удар там, де спільнота та особистість відіграють справжню роль у прийнятті рішень: під час голосування, в репутаційних механізмах, коли люди приймають власні професійні або споживацькі рішення [8].

Для ефективної протидії ризикам, розроблення дієвих заходів недопущення та усунення гібридних загроз на підприємствах харчової промисловості та ресторанного господарства доцільно працювати з кадрами: працівниками усіх ланок, консультуючи, роз'яснюючи, вимагаючи не тільки виконувати професійні обов'язки, але й проявляти активну громадянську позицію, оптимально реалізувати технологічні чи операційні рішення, виходячи з умов конкретного бізнес-середовища. Спроможність до опору, адекватна реакція, пильність персоналу, їх професійна обізнаність, компетентність, розуміння заходів безпеки, дотримання інструкцій, приписів і рекомендацій у конкретних ситуаціях, усвідомлення відповідальності – ось норми поведінки в умовах гібридних загроз. Саме такі підходи формують безпекову культуру, як елемент захисту від гібридних загроз у корпоративній системі управління підприємств малого бізнесу.

Сьогодні політика є головною причиною виникнення кризових явищ на локальному рівні та в стратегії ведення бізнесу на підприємствах харчової індустрії України (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи стратегії пріоритетності вітчизняної продукції

Дії	Пропозиції
Не робити	Не допускати будь-якої залежності від закордонних товарів.
	Утримуватися від формування попиту, популяризації імпортованих товарів.
Доцільно здійснювати	Формувати попит на товари і послуги на основі «споживацького етноцентризму».
	Оптимізувати асортимент товарів власного виробництва.
	Відновлювати національні традиції, крафтове виробництво.
	Використовувати місцеві рецептури.
	Популяризувати особливості харчування у кожному регіоні.

Джерело: розроблено авторами

На наш погляд, сьогодні можна запобігти та мінімізувати вплив політиків на національну економіку України, про що свідчать дані табл. 1. Зробити це можна шляхом реалізації стратегії пріоритетності вітчизняної продукції над експансією закордонних товарів, зокрема з країн-агресорів (на сьогодні РФ, РБ).

Траєкторії розвитку свого бізнесу малим підприємствам харчової індустрії рекомендуємо вибудовувати так, щоб підтримувати розвиток національного виробництва; формувати попит на товари і послуги на основі «споживацького етноцентризму»; утверджувати політично вмотивовану споживчу поведінку; створювати ситуацію, коли громадяни держави, споживачі розглядали б ринок товарів і послуг як простір для підприємництва, спрямованого на захист держави, її економіки, бізнесу, продукції. Формування такої громадянської позиції в Україні засобами та ефективними заходами підприємств індустрії харчування дозволить запобігти появі та розвитку кризових явищ, що можуть бути спричинені політичними чинниками і таким чином зробити свій внесок у зміцнення національної економіки.

Серед сучасних загроз, що приносять серйозні кризи та втрати на глобальному рівні – для національних економік, бізнесу, населення належить пандемія COVID-19. Весь бізнесовий світ мобілізувався для ефективного спротиву її наслідкам, для цього підприємці кооперують свої зусилля, обмінюються досвідом щодо застосування механізмів адаптації, запровадження нових методологій та інновацій в управлінні, логістиці, розподілі економічних ресурсів, використанні нових комунікацій тощо. Підприємства сфери обслуговування переважно надають послуги в режимі нон-стоп (торгівля, харчове виробництво, ресторанна справа, туризм), тому відносять до тих, що найбільше зазнали негативного впливу пандемії і досі знаходяться в умовах кризи, невизначеності, тотальної залежності від умов зовнішнього середовища. Такий стан речей зобов'язав підприємців у цих сферах швидко переорієнтувати свою тактику і стратегію на новий формат провадження бізнесу, який дозволяє адаптуватися до кризового становища, «при цьому орієнтуючись не тільки на потреби клієнта, актуальні тренди у сфері гостинності, а й урахувуючи всі загрози і ризики, що можуть загостритися через пандемію» [12].

Стратегія адаптації в умовах пандемічної кризи кожного закладу харчової індустрії була своєрідною, проте всі вони застосовували схожі методи і форми для реорганізації своєї діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Ефективні заходи адаптації малого бізнесу в умовах пандемії COVID-19

№ з/п	Методи і форми реорганізації бізнесу підприємствами харчової індустрії
1	Переформування роботи в онлайн-режим.
2	Оптимізація інфраструктури шляхом об'єднання і перенесення потужностей мережі в один заклад.
3	Розроблення особливих карантинних меню.
4	Організація власної доставки продукції.
5	Приєднання до сервісів доставки їжі Glovo, Uber Eats, Rocket.
6	Впровадження нових сервісів роботи у форматах: ready to eat, ready to cook та takeaway.
7	Запуск нового формату доставки: 1 euro delivery та ін.
8	Запуск програми лояльності та ефективної роботи із CRM-системою.
9	Робота з персоналізованою, таргетинговою рекламою.

Джерело: розроблено авторами

З аналізу досвіду функціонування профільних харчових та ресторанних підприємств в умовах пандемічної кризи найбільш ефективними виявилися сім заходів, дані яких наведені табл. 2. Переконаємось в тому, що кризові обставини пандемії спонукали суб'єкти господарювання до урізноманітнення формату роботи із споживачами, до нових підходів, спрямованих на збереження клієнтури шляхом надання їм якісних і безпекових гарантій обслуговування, а також підтримки власного бізнесу, його репутації. Підсумовуючи тему пандемії COVID-19, як чинника кризових ситуацій в галузях харчової промисловості та ресторанного господарства, відзначимо, що попри потужний удар, значна частина закладів зуміла адаптуватися, а навіть примножити прибуток, в тім числі оперативно застосувавши вищезазначені приклади заходів організації роботи.

На наш погляд заслуговують на увагу, цілком доречно перейняти досвід введення інших заходів, серед яких фахівці рекомендують: переорієнтацію процесів рекрутингу та адаптації персоналу в формат онлайн; посилення комунікації з персоналом тощо [9].

Хочемо зазначити, що вся стратегія діяльності малого бізнесу для закладів харчування та ресторанної справи в сучасних умовах більш чи менш реальних ризиків та кризових ситуацій, повинна будуватися в руслі вимог продовольчої безпеки України, яка відноситься до однієї із найважливіших видів національної безпеки. Тож стратегія повинна передбачати «недопущення експансії неякісних імпортованих харчових продуктів та продовольчої сировини, налагодження випуску вітчизняними виробниками якісних продуктів у необхідних кількостях» [10, с. 38], а також позбуватися стереотипів надмірного захоплення імпортованою продукцією та популяризації сумнівних дієт, чи інших форм модних, але не завжди перевірених трендів.

На основі проведених досліджень бачимо:

1. Внаслідок систематичної появи нових тенденцій, зумовлених глобалізацією, процесами трансформації світової економіки, змінами внутрішнього соціально-економічного середовища України, локальними регіональними особливостями, до яких додаються інші загрози – змінюється й ринок послуг харчової індустрії. Зростає ймовірність виникнення умов невизначеності, макро- та мікроекономічної нестабільності, посиленої жорсткої конкуренції, залежності від суспільно-політичних чинників тощо, в яких підприємствам доводиться розвивати і захищати свою стратегію бізнесу.

2. Для успішного функціонування малого бізнесу в кризових умовах слід оперативно моніторити, правильно ідентифікувати можливі ризики, оцінити їх і ефективно ними управляти, щоб унеможливити появу глибоких кризових ситуацій, досягнути оптимальних результатів їх мінімізації. Антикризові заходи дозволяють українському бізнесу вижити, зберегти робочі місця на підприємствах харчової індустрії, зберегти економіку України навіть в умовах війни та пандемії COVID-19.

3. Узагальнення та систематизація інформації щодо ризиків, її оперативний і детальний аналіз дозволить своєчасно напрацьовувати дієві механізми та конкретні заходи щодо зниження ризиків та можливих кризових наслідків для підприємств. На нашу думку, до таких ризиків, які здатні спричинити кризи, а тому вимагають невідкладного інформаційного опрацювання, відносяться: гібридні загрози, війни, бойові дії, соціальні негаразди, світова пандемія COVID-19, кіберзагрози, екологія, безпечність харчових продуктів, надмірне і невинуватене захоплення харчовими добавками та модними харчовими трендами, сезонність бізнесу, психологічні стреси.

4. Підсумовуючи питання пандемії COVID-19, як чинника кризових ситуацій в галузях харчової промисловості та ресторанного господарства, відзначимо, що попри потужний удар, значна частина підприємств харчової індустрії зуміла адаптуватися, навіть примножити прибуток, завдяки оперативному застосуванню ефективних антикризових заходів в організації роботи.

5. Системний аналіз ризиків, аналітичне осмислення механізму та наслідків їх дії, обмін досвідом партнерів будуть допомагати їх розпізнавати, реагувати, розробляти та здійснювати антикризові заходи на підприємствах малого бізнесу. Саме такі підходи з урахуванням сучасних реалій є гарною практикою осмислення, аналізу, обміну досвідом в боротьбі з антикризовими загрозами заради забезпечення стабільного функціонування харчової і ресторанної галузей як інфраструктури, так і національної безпеки загалом.

Рекомендуємо підприємствам малого бізнесу:

1) які розміщені в районі бойових дій та продовжують працювати в галузі харчової промисловості, або переїхали в більш безпечні області України скористатися: мережею офлайн-центрів підтримки підприємців «Дія. Бізнес офлайн»; єДекларацією; міжнародними грантовими й державними програмами підтримки бізнесу в умовах війни; урядовою гарячою лінією консультації, де можна отримати індивідуальну дорожню карту зі списком корисних матеріалів і різними рекомендаціями тощо;

2) здійснювати постійний моніторинг ризиків, аналізувати механізми та наслідки їх дії, розпізнавати їх, реагувати на них, розробляти й впроваджувати антикризові заходи на своєму підприємстві;

3) активно співпрацювати з наукою у форматі академічного підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Список використаних джерел до розділу 1.

Підрозділи 1.1.

1. Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І. Основи економічних знань: навч. посіб. Київ : Вища шк., 2002. 543 с.
2. Жаворонок А. В. Теоретичні засади економічних хвиль та циклів розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 32. С. 207 – 2013.
3. Жаворонок А. В. Теоретичні основи дослідження класифікації економічних циклів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 4(28). С. 26 – 34.
4. Калініченко О. В., Плотник О. Д. Макроекономіка. Практикум: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 656 с.
5. Кітц Р. Р. Циклічні закономірності розвитку макроекономічних систем. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2020. Т. 30. № 1. С. 99 – 103.
6. Олешко А. А. Дослідження циклічності як об'єктивної умови розвитку національної економіки. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2012. Вип. 2 (57). С. 21 – 28.
7. Олешко А. А. Антикризисне регулювання національної економіки: теорія і практика: монографія. Національний університет ДПС України. Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2012. 350 с.
8. Пирог О. В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 698. С. 93 – 103. URL: ena.lpnu.ua/items/e6c1db5c-1a57-492c-b6d7-cc5d5e671eb0.
9. Усик Ю. О. Циклічність розвитку економіки – виклики для України. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ». 2012. Т. 3. Вип. 2 (12). С. 78 – 84.
10. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку : дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / [пер. з англ. В. Старка]. Київ : Вид. дім «Києво-Могилян. акад.», 2011. 242 с.
11. Siegis R., Nakciunaite E., Mikalauskiene A. Dependence between Labour Market and Economic Cycles. *Inzinerine Ekonomika Engineering Economics*. 2013. Vol. 24. P. 320 – 330.
12. Kalinichenko O. V., Lesyuk V. S. Assessment of the Financial Security Level of Ukraine. *Science and Innovation*. 2021. Vol. 17. № 6. P. 3 – 12.
13. Modelski G. World system evolution. World-system history: the social science of long-term change. L. : Routledge, 2000. P. 24 – 54.
14. Shvydanenko O. A New Globalization Paradigm: World Unity or Alternatives for Development? The International Economic Policy. 2005. № 2(3). P. 5 – 29. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/242463036_A_New_Globalization_Paradigm_World_Unity_or_Alternatives_for_Development.

Підрозділи 1.2.

1. Артюхова І. В., Літвіненко Т. О. Системоутворюючі чинники розвитку підприємства. *Проблеми матеріальної культури. Серія – Економічні науки*. 2011. № 60. С. 15 – 17.
2. Барановський Ф. Чинники та мотиви європейської інтеграції України. *Політичний менеджмент*. 2007. № 6. С. 115 – 124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PoMe_2007_6_14.
3. Боднар О. А. Умови і чинники регулювання соціально-економічного розвитку. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2014. Вип. 11(2). С. 52 – 58. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2014_11\(2\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2014_11(2)_10).
4. Іртищева І. О., Строймо Т. В., Гросицька О. Є., Стегней М. І. Вплив глобалізації на рівень конкурентоспроможності національної економіки: фактори, механізми, інструменти. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2013. № 4. С. 34 – 45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2013_4_7.
5. Іртищева І. О., Строймо Т. В., Стегней М. І. Фактори та особливості екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 302 – 310. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_37.
6. Казанчук І. Д. Аналіз основних чинників формування та покращення інституту міжнародного співробітництва України та країн – членів ЄС у галузі охорони навколишнього природного середовища та екологічної безпеки. *Право і Безпека*. 2012. № 1. С. 147 – 151. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2012_1_33.
7. Лицур І. М., Лимич Ю. В. Чинники формування інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_6.
8. Лінчевська Н. М., Дзьоба О. Г. Аналіз чинників та організаційно-економічних інструментів забезпечення інноваційного розвитку газотранспортних підприємств. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2014. № 1. С. 47 – 54.
9. Макаренко Н. Ю. Особливості суспільно-політичних чинників євроінтеграції (в сфері захисту прав національних меншин). *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2006. Вип. 25. С. 73 – 80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpvgvzdia_2006_25_10.

10. Ніколаєва А. Євроінтеграційний шлях України: чинники впливу. *Актуальні проблеми європейської інтеграції та євроатлантичного співробітництва України: матеріали 14-ї регіон, наук.-практ. конф. 18 трав. 2017 р., м. Дніпро / за заг.ред. Л. Л. Прокопенка. Д.: ДРІДУ НАДУ. 2017. С. 128 – 130. URL: http://212.111.198.130/konf/konf_dridu/Conference_18_05_2017.pdf#page=65.*
11. Проданова Л. В. Фактори розвитку економічних систем. *Економіка і управління в умовах глобалізації: матеріали Міжнар. наук./практ. конф. (1 грудня 2010 р.): тези доп.* Донецьк. 2010. С. 117 – 120.
12. Родіонов О. В. Дослідження впливу чинників зовнішнього середовища на конкурентоспроможність і репутацію підприємства *Теорія та практика державного управління.* 2011. Вип. 3. С. 155 – 159. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2011_3_26.
13. Руденко Л. Г., Лісовський С. А., Маруняк Є. О. Виклики і загрози просторового розвитку України на шляху до євроінтеграції. *Український географічний журнал.* 2016. № 1. С. 41 – 46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UGJ_2016_1_9.
14. Скрипниченко Ю. І. Система чинників конкурентоспроможності підприємств АПК. *Агросвіт.* 2011. № 4. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2011/7.pdf.
15. Тарадай В. Н. Фактори та резерви підвищення ефективності використання ресурсів розвитку промисловості регіону. *Соціальна економіка.* 2015. № 2. С. 169 – 175. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2015_2_22.
16. Хвостенко О. А. Використання системного підходу у визначенні складових та факторів конкурентного середовища. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2009. №1. С. 109 – 113.
17. Цюпа І. З. Чинники активізації транскордонного співробітництва України з сусідніми державами. *Культура народів Причорномор'я.* URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/64727/21-Tsuypa.pdf?sequence=1>.
18. Шевченко В. Глобальний та європейський аспекти фінансової інтеграції: фактори та результати. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка.* 2008. Вип. 103. С. 10 – 15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2008_103_4.
19. Шпильова В. О., Малюков В. П. Стратегія та фактори конкурентоспроможності регіону *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.* 2015. Том 4. № 40 (2015). С. 141 – 147.
20. Яценко О. М. Еколого-економічні аспекти ринкових перетворень аграрного сектора Житомирської області у контексті євроінтеграції. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2005. Вип. 15.6. С. 468 – 474.

Підрозділ 1.3.

1. Гайдай В. Актуальний дискурс економічної науки: парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХ ст. / [В. Д. Базилевич, Т. В. Гайдай, О. П. Нестеренко]. *Економічна теорія.* 2018. № 1. С. 95 – 120.
2. Гражевська М. Інституційні пастки ринкового реформування економіки України. *Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Економіка.* Вип. 820. Чернівці : ЧНУ. 2019. С. 3 – 9.
3. Інфляція та фінансові механізми її регулювання / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. Київ : Ін-т екон. та прогнозів, 2007. 400 с.
4. Колоша В. В. Теоретико-методологічні засади дослідження мультиринкової конкуренції. *Вісник Одеського національного університету. Серія Економіка.* 2019. Вип. 4(77). Т. 24. С. 13 – 19.
5. Лагутін В., Герасименко А. Галузеві ринки в економічній системі ХХІ століття. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.* 2019. № 3. С. 5 – 15.
6. Колесніченко І., Литвиненко А. Інституціональна економіка: навч. посіб. Харків: Вид. ХНЕУ, 2015. 236 с.
7. Лисенко О. А., Карягіна Д. О. Валютна політика і проблема інфляції в Україні. *Інфляційні процеси та їх вплив на економічну безпеку : колективна монографія. Запоріжжя : ЗНУ, 2011. С. 19 – 26.*
8. Макаренко М. Стратегія інфляційного таргетування в грошовокредитній політиці держави: монографія / [М. І. Макаренко, І. І. Д'яконова, Ф. О. Журавка та ін.]. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 108 с.
9. Остап'юк Н. А. Розвиток теорії та методології облікового відображення інфляційних процесів : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2012. 348 с.
10. Сьомченко В., Кондратенко А. Вивчення та аналіз основних тенденцій та специфічних особливостей інфляційних процесів в Україні та країнах у 2008 – 2017 рр. *Інноваційна економіка.* 2018. № 3 – 4. С. 165 – 170.

Підрозділ 1.4.

1. Сурай А. С. Генезис дефініції «ділове середовище» та його теоретичне відображення. *Збірник наукових праць Херсонського національного технічного університету «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції».* Вип. 12(1). Том 4. Херсон: ХНТУ, 2013. С. 84 – 89.
2. Павловська А. С. Економічний вплив смарт-спеціалізації регіонів на ділове середовище України. *Економіка і організація управління: наук. журн.* Вінниця: Донецьк. нац. ун-т ім. Василя Стуса, 2020. Вип. 1(37). С. 6 – 15.
3. Kolomytseva O., Pavlovska A. The role of universities in the national innovation system. *Baltic Journal of Economic Studies, Volume 6 Number 1.* Riga: Publishing House «Baltija Publishing», 2020. P. 51 – 58.
4. Пів року війни Росії проти України у 10 цифрах. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-62610639>.
5. Фінагіна О. В., Бітюк І. М., Коміренко В. І. Національні економічні інтереси розвитку українського сектору малого та середнього бізнесу: політика євроінтеграції та цільові технології HR-менеджменту. *Сучасні тенденції сталого розвитку: теорія, методологія, практика: колективна монографія.* За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2022. С. 47 – 55.

6. Безпека бізнесу під час війни: ТОП-10 порад керівнику. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/212816_bezpeka-bznesu-pd-chas-vyni-top-10-porad-kervniku.

7. Бізнес погіршив оцінки ділової активності через втрати від повномасштабної війни – дані опитування підприємств у листопаді. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/biznes-pogirshiv-otsinki-dilovoyi-aktivnosti-cherez-vtrati-vid-povnomasshtabnoyi-viyni-dani-opituvannya-pidpriyemstv-u-listopadi>.

8. Olesya Finagina; Maksym Dubyna; Liudmyla Pankova; Maksym Marych; Liubov Popova; Dmytro Pylevych. Conceptual-theoretical basis of the development of strategic provisions of macroeconomic systems. *Laplace em Revista (International)* 2021. vol. 7, n. 3C, Sept. Dec, p. 226 – 237.

9. Нове обличчя українського підприємництва. Як війна вплинула на малий та середній бізнес у різних регіонах України? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/08/29/690937>.

10. Президент анонсував створення у 2023 році Українського агентства міжнародної допомоги. URL: <https://www.slovovidilo.ua/2022/12/23/novyna/ekonomika/prezydent-anonsuvav-stvorennya-2023-roczii-ukrayinskoho-ahentstva-mizhnarodnoyi-dopomohy>.

Підрозділ 1.5.

1. Сичевський М. П. Харчова промисловість як основа продовольчої безпеки та розвитку держави. Київ : Аграрна наука, 2019. 388 с.

2. Данкевич В. Є. Розвиток земельних відносин в умовах глобалізації: монографія. Житомир: Видавець О. О. Євенок, 2017. 392 с.

3. Петруха С. В. Еволюція методологічних підходів до дослідження аграрних криз. *Агросвіт*. 2017. № 4. С. 16 – 34.

4. Статистичний щорічник України за 1998 рік / Держкомстат України. Київ : Техніка, 1999. 438 с.

5. Індекс сільськогосподарської продукції у 2021 році (попередні дані). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2022/01/05.pdf>.

6. Сільське господарство України. 1990 – 2010 рр. Статистичний збірник. Київ : Держкомстат України, 2011. 374 с.

7. Бокій О. В. Стійкість функціонування продовольчої системи в нестабільних макроекономічних умовах. *Продовольчі ресурси*. 2018. № 11. С. 21 – 32.

8. Нейтер Роман. Втрати на \$40 млрд: як через війну страждає аграрний сектор України. Скільки втратило сільське господарство України через агресію РФ та від чого залежить швидкість відновлення? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/12/19/695167>.

9. Третина території України потенційно забруднена вибухівкою – ДСНС. URL: <https://mind.ua/news/20246655-tretina-teritoriyi-ukrayini-potencijno-zabrudnena-vibuhivkoju-dsns>.

Список використаних джерел до розділу 2.

Підрозділ 2.1.

1. Копилук О. І., Музичка О. М., Тимчишин Ю. В. Безпекоорієнтований підхід до формування системи страхування депозитів: вітчизняний і світовий досвід. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/download/2807/2847/6404>.

2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 груд. 2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення механізмів регулювання банківської діяльності,: Закон України від 13 травн. 2020 р. № 590-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-IX#Text>.

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей виведення з ринку системно важливого банку в умовах воєнного стану: Закон України від 6 жовт. 2022 р. № 2643-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2643-IX#Text>.

5. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23 лют. 2012 р. № 4452-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text>.

Підрозділ 2.2.

1. Економічна газета. 28.12.2022 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/12/28/695523> (дата звернення 30.12.2022 р.).

2. Наглядова статистка Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення 25.12.2022 р.).

3. Кредитний менеджмент у банку: підручник; за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Аржевігіна та к.е.н., доц. Т. П. Остапишин. Київ : КНЕУ, 2017. 499 с.

4. Халатур С. М., Пістунова М. Г. Фінансо-кредитне забезпечення управління структурою активів банку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 24. С. 77 – 82.

5. Катан Л. І., Плахотник М. С. Прибутковість комерційного банку та її підвищення. *Агросвіт*. 2018. № 21. С. 3 – 6.

6. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/> (дата звернення 15.12.2022 р.).

7. Офіційний сайт АТ «Укресімбанк». URL: <https://www.eximb.com> (дата звернення 15.12.2022 р.).

8. Офіційний сайт АТ «Креді Агріколь банк». URL: <https://credit-agricole.ua/ru> (дата звернення 15.12.2022 р.).
9. Офіційний сайт АТ КБ «Перший український міжнародний банк». URL: <https://www.pumb.ua/ru/> (дата звернення 15.12.2022 р.).
10. Національний банк України. Інформаційне повідомлення. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pributok-bankivskogo-sektoru-za-9-misyatsiv-2022-roku-stanoviv-74-mlrd-grn#>: (дата звернення 22.12.2022 р.).
11. Кошель Г. М., Вядрова І. М. Ефективність управління кредитним портфелем в умовах економічної нестабільності. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2017. № 6. С. 103 – 112.
12. Табенська Ю. В. Аналіз та оцінка якості кредитного портфелю банку. *Молодий вчений*. 2018. № 8. С. 397 – 399.
13. Постанова Національного банку України «Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України» від 18 липня 2019 р. № 97. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0097500-19#Text> (дата звернення: 07.11.2022).
14. Іващенко Г. А. Технологія обробки економічної інформації : конспект лекцій. Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. 120 с.
15. Колодізев О. М. Система комплаєнсу в банках: нові властивості та виклики сучасності. *Сучасні проблеми фінансового моніторингу: збірник матеріалів VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (23 листопада 2018 року)*. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТОВ «ТО Ексклюзив», 2018. С. 13 – 16.
16. Гур'янова Л. С. Прикладна економетрика: навч. посіб.: у двох частинах. Ч. 2. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 252 с.
17. Буткевич С. А. Щодо вдосконалення системи первинного фінансового моніторингу (організаційно-правові аспекти). URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 11.11.2022).
18. Довгаль Ю. С. Сутність фінансової стійкості банку та ефективні шляхи її забезпечення. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua> (дата звернення: 11.11.2022).

Підрозділ 2.3.

1. Adam S., Miller H. The economic arguments for and against a wealth tax. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 457 – 483.
2. Advani A., Miller H., Summers A. Taxes on wealth: time for another look. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 389 – 395.
3. Advani A., Tarrant H. Behavioural responses to a wealth tax. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 509 – 537.
4. Beinhocker E. D. The origin of wealth: evolution, complexity, and the radical remaking of economics. Boston: Harvard Business School Press, 2006. xvi, 527 p.
5. Boadway R., Pestieau P. An Annual Wealth Tax: Pros and Cons. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*. 2021. Vol. 77. № 4. Pp. 408 – 429.
6. Bradford D. F. Fundamental issues in consumption taxation. Washington, D. C.: AEI Press, 1996. vi, 55 p.
7. Bulmer J. Economics of distribution and wealth. Westmead, N.S.W.: J. Bulmer and J.R. Chapman, 1990. 131 p.
8. Chamberlain E. Who should pay a wealth tax? Some design issues. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 599 – 613.
9. Carter C. F. Wealth: an essay on the purposes of economics. London: Watts, 1968. vii, 175 p.
10. Carroll R., Viard A. D. Progressive consumption taxation: the X tax revisited. Washington, D. C.: AEI Press, 2012. xi, 207 p.
11. Daly S., Hughson H., Loutzenhiser G. Valuation for the purposes of a wealth tax. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 615 – 650.
12. Davies J. B. The economics of wealth distribution. Northampton; Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2013. 2 vol.
13. Gonzalez J. M. Economics of wealth in the 21st century. New York: Nova Science Publishers, 2011. x, 150 p.
14. Johnston R.W.R. Wealth tax. Dublin: Inc. Law Society of Ireland, 1976. xiv, 136 p.
15. Hay I., Beaverstock J. V. Handbook on wealth and the super-rich. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2016. xi, 482 p.
16. Mackay A.L.G. Economics: the study of wealth. London: I. Pitman, 1931. xxxiii, 216 p.
17. O'Donovan N. One-off wealth taxes: theory and evidence. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 565 – 597.
18. Perret S. Why were most wealth taxes abandoned and is this time different. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 539 – 563.
19. Philips L. Applied consumption analysis. Amsterdam, Oxford: North-Holland. New York: American Elsevier, 1974. xi, 331 p.
20. Rowlingson K., Sood A., Tu T. Public attitudes to a wealth tax: the importance of 'capacity to pay'. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 431 – 455.
21. Rostow W. W. The stages of economic growth: a non-communist manifest. Cambridge: University Press, 1960. x, 178 p.
22. Sandford C. T., Willis J.R. M., Ironside D. J. An annual wealth tax. London: Heinemann Educational for the Institute for Fiscal Studies, 1975. xi, 353 p.
23. Scheuer F., Slemrod J. Taxing our wealth. *Journal of Economic Perspectives*. 2021. Vol. 35. № 1. Pp. 207 – 230.
24. Schneider M. The distribution of wealth. Northampton; Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2004. xiii, 148 p.

25. Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Edinburgh: Printed for T. Nelson and P. Brown, 1836. iv, xxx, 404, 25 p.
26. Smith R. S. Personal wealth taxation: Canadian tax policy in a historical and an international setting. Toronto: Canadian Tax Foundation, 1993. xii, 190 p.
27. Summers A. Ways of taxing wealth: alternatives and interactions. *Fiscal Studies*. 2021. Vol. 42. № 3 – 4. Pp. 485 – 507.
28. Sverdan M. Economic basis of wealth and its taxation. *Three Seas Economic Journal*. 2021. Vol. 2. № 4. Pp. 56 – 62.
29. Sverdan M. Wealth: the economic prerequisites of taxation. *Three Seas Economic Journal*. 2021. Vol. 2. № 1. Pp. 71 – 77.
30. Wallace T., Wakeham J. The case against wealth tax; a Bow Group memorandum. Conservative Political Centre, 1968. 23 p.
31. Walker C. E., Bloomfield M. A. The Consumption tax: a better alternative? Cambridge: Ballinger Pub. Co., 1987. xviii, 382 p.

Список використаних джерел до розділу 3.

Підрозділ 3.1.

1. Archana Bhattacharyya, Dr. A. Ibemcha Chanu, Dr. Subit Dutta. A Study On Inventory Management Practices: A Review. *Journal of Positive School Psychology*. 2022. Vol. 6. № 2s. P. 587 – 601.
2. Максименко І. Я., Іванченко А. Г. Особливості обліку виробничих запасів в управлінні діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. С. 42 – 47.
3. Подолянчук О. А. Виробничі запаси: економічна сутність та облік. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 5. С. 88 – 101.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (Редакція станом на 10.08.2022). База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 24.12.2022).
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 (Редакція станом на 03.11.2020). База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 25.12.2022).
6. Рабоконь Ю. С., Томчук О. Ф. Аналіз ефективності використання запасів на підприємстві. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1(24). С. 76 – 86.
7. Статистична інформація. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 20.12.2022).
8. Стегура В. В. Організаційно-методичні аспекти обліку операцій із виробничими запасами для підвищення їх оборотності. Збірник наукових статей випускників з фаху «Облік і оподаткування». 2021. № 11. С. 108 – 113
9. Томчук В., Михайлишена А. Особливості обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими запасами. *Економічний аналіз*. 2021. № 3(31). С. 198 – 205.

Підрозділ 3.2.

1. Дем'яненко С. І. Аграрний менеджмент: Підручник. Київ : КНЕУ, 2018. 520 с.
2. Дем'яненко С. І., Сас О. О. Управління великотоварними агропромисловими формуваннями: монографія. Київ : КНЕУ, 2018. 216 с.
3. Кові Стівен Р. Восьма звичка. Від ефективності до величч. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2017. 495 с.
4. Райнер Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М. : Издательский дом Высшей школы экономики, 2014. 384 с.
5. Россоха В. В., Шарапа О. М. Інституційне забезпечення управління господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2016. № 10. С. 73 – 81.
6. Сас О. О. Управління чи менеджмент: теорія і практика в діяльності підприємства. Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. Київ : КНЕУ. 2014. Вип. 32. С. 172 – 179.
7. Павлик В. П. Системний підхід до управління сільськогосподарськими підприємствами. *Економіка АПК*. 2018. № 3. С. 67 – 73.
8. Чорний Г. М., Ларіна Я. С., Міщенко І. А. Аспекти управлінської діяльності в теорії аграрного менеджменту. *Економіка АПК*. 2016. № 3. С. 80 – 87.
9. Шваб Клаус. Четвертая промышленная революция. «Эксмо», 2016. 138 с.
10. Всемирный банк. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения. Вашингтон, округ Колумбия, США, 2022. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.

Підрозділ 3.3.

1. Андрій Карпенко, Юрій Гурбик, Наталя Карпенко. Генезис кластерної теорії в економічній думці. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2021. № 26. С. 4 – 16.
2. Ковальчук В. А. Сутність поняття кластерного механізму. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 3(33). С. 202 – 206.
3. Ватченко О. Б. Теоретичне обґрунтування регіональної політики. *Регіональна економіка*. 2011. № 3. С. 27 – 34.

Список використаних джерел

4. Продіус Ю. І., Ткаченко А. М. Кластерна форма організації підприємств як головний напрямок регіонального розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 1. С. 136 – 141.
5. Панкова Л. І. Розвиток теорії регіональних кластерів у фундаментальних напрямках економічної думки. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 48 – 1. С. 7 – 15.
6. Фінагіна О. В., Бітюк І. М., Коміренко В. І. Національні економічні інтереси розвитку українського сектору малого та середнього бізнесу: політика євроінтеграції та цільові технології HR-менеджменту. Сучасні тенденції сталого розвитку: теорія, методологія, практика: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків : ХНУРЕ, 2022. С. 47 – 55.
7. Узбек Д. А., Гнеушева Н. В., Трояновський В. Є. (п. 2.6.) Регіональні кластери: національні економічні інтереси та культура управління. Трансформація підходів в управлінні та маркетингу у постпандемічний період [текст] : [монографія] / під заг. ред. д.е.н., проф. Храпкіної В. В., к.е.н., доц. Пічик К. В. Київ : Інтерсервіс, 2022. 284 с.
8. Офіційний сайт «Український кластерний Альянс». URL: <https://www.clusters.org.ua/no-categories/history>.
9. Дмитро Ливч. Як війна вплинула на малий та середній бізнес у різних регіонах України? Нове обличчя українського підприємництва. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/08/29/690937>.
10. Програма підтримки кластерів в Україні: принципи розробки та ключові особливості: Німецька консульт. група «Ін-т екон. дослідж. та політ. консульт.» URL: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2021/01/PP_04_2019_ukr.pdf.
11. Kateryna Kozak, Liudmyla Pankova, Olesya Finagina, Maksym Marych, Vitaliy Bulyuk, Serhiy Rybalko. Strategic Management of the Socio-Economic Development of Macro Systems of Public and Regional. *LevelsInternational Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. VOL. 22 № 1. January 20, 2022. P. 471 – 478. Available at: http://paper.ijcsns.org/07_book/202201/20220161.pdf.

Підрозділ 3.4.

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
2. Баришевська І. В. Теоретичні аспекти формування маркетингової стратегії розвитку аграрних підприємств. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2014. Вип. 4. С. 47 – 54.
3. Белко І. А. Стратегічне управління розвитком сільськогосподарських підприємств. дис...д-ра економ. наук: 08.00.04. Подільський державний аграрно-технічний університет. Кам'янець-Подільський, 2018 р.
4. Вейл П. Искусство менеджмента. В кн.: Д. Я. Райгородский Психология руководства. Самара: Изд. Дом «Бахрах-М», 2005. 768 с.
5. Виханский О. С. Стратегическое управление. М. : Изд-во Моск. ун-та, 1995. 296 с.
6. Володькина М. Стратегический менеджмент. Київ : Знання-Прес, 2002. 152 с.
7. Довбня С. Б., Найдовська А. О., Хитько М. М. Стратегія підприємства. Дніпропетровськ : НМетаАУ, 2011. 71 с.
8. Колз Р. Л. Маркетинг сельскохозяйственной продукции. М. : Колос, 2000. 512 с.
9. Корецький М. Х. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 240 с.
10. Минцберг Г. Стратегический процесс. СПб., 2001. 268 с.
11. Пирс Дж., Робертсон Р. Стратегический менеджмент. 12-е издание. 2013. 460 с.
12. Рудченко І. В. Стратегії маркетингового менеджменту на підприємстві. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2007. № 6. С. 137 – 142.
13. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратеги. М. : Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. 685 с.
14. Хутинаева А., Хубецова З. Особенности аграрного маркетинга. Научные труды студентов ГГАУ. № 56 (ч. 4).
15. Череп А. В. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 1. С. 202 – 205.
16. Davis J. H. A Concept of Agribusiness. Boston : Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1957. 136 p.
17. Robert E. Brenson, Douglas G. Norwell. Agricultural. Marketing. USA, IOWAUniversityPres. 1991.

Список використаних джерел до розділу 4.

Підрозділ 4.1.

1. BAS: Бухгалтерія. URL: http://demo.bas-soft.eu/BASAccounting/uk_UA.
2. BookKeeper SaaS: українська онлайн бухгалтерія. URL: <https://bookkeeper.kiev.ua>.
3. Електронна бухгалтерія: підручник для здобувачів вищої освіти / [В. Я. Плаксієнко, І. М. Назаренко, К. С. Жадько, С. А. Гаркуша / За заг. редакцією В. Я. Плаксієнка]. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 298 с.
4. Комплекс ISPro. URL: <https://ispro.ua/page/is-pro-system>.
5. Облік SaaS: нові технології обліку та управління. URL: <https://ioblik.com/uk>.
6. Огляд конфігурацій BAS. *Актив-Софт*. URL: <https://aktiv.ua/ua/materials/articles/obzor-konfiguracij-bas>.
7. Підтримка користувача. Інструкції по налаштуванню та роботі в М.Е.Дос. URL: <https://medoc.ua/faq/instructions>.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

9. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 травня 2021 року «Про Стратегію кібербезпеки України»: Указ Президента України від 26 серпня 2021 року № 447/2021. *Законодавство України / Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/447/2021#Text>.

Підрозділ 4.2.

1. Важливість розвитку людського капіталу у сучасному світі. Якою має бути стратегія України. Український інститут майбутнього. 2021. URL: <https://uifuture.org/publications/vazhlyvist-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-u-suchasnomu-sviti-yakoyu-maye-buty-strategiya-ukrayiny> (дата звернення: 23.12.2022).

2. Гальків Л. І. Втрати людського капіталу: теорія і методологія дослідження та діагностика: монографія. Львів : Видавництво Львівська комерційна академія, 2010. 229 с.

3. Давидюк Т. В. Облікова інформація в системі управління людським капіталом. *Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2012. Вип. 19, С. 267 – 270. URL: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2012/n19/62.pdf> (дата звернення: 15.11.2022).

4. Лазарева А. П. Формування та управління людським капіталом. 2013. Вип. 1(2). С. 151 – 154. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Траєiv_2013_1%282%29_34 (дата звернення: 22.12.2022).

5. Ліпич Л., Хілуха О., Кушнір М., Загоруйко В. Стратегічне управління людським капіталом як складова розвитку підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2019. № 1. С. 45 – 55. URL: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2019-01-45-55>. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2019_1_8 (дата звернення: 21.12.2022).

6. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: монографія / [В. П. Антонюк, О. І. Амоша, Л. Г. Мельцер та вн.]. Донецьк, 2011. 308 с.

7. Марущак Н. П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України. *Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*. URL: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak%20n.p.doc.htm (дата звернення: 11.10.2022).

8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства: наказ Міністерства фінансів України № 635 від 27 черв. 2013 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/mf13052?an=1> (дата звернення: 27.12.2022).

9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: наказ Міністерства фінанс. України № 242 від 19 жовт. 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text> (дата звернення: 27.12.2022).

10. Петренко В. П., Мацькевич О. Ю. Класифікація людського капіталу підприємства як передумова його продуктивного використання. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5 (5). С. 234 – 238.

11. Податковий кодекс України. № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 27.12.2022).

12. Прушківська Е. В., Переверзева А. В. Людський капітал: проблеми та перспективи. *Економічний вісник НГУ*. 2007. № 3. С. 17 – 24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2007_3_5 (дата звернення: 21.12.2022).

13. Ушенко Н. В. Теоретичні концепції категорії «людський капітал». Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 7. С. 10 – 185. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? (дата звернення: 01.11.2022).

14. Flamholtz E. G. Human Resource Accounting: Advances in Concepts, Methods and Applications The Jossey. Bass management series. Springer Science & Business Media, 2012. 390 p.

15. Шахно А. Ю. Людський капітал в умовах глобалізації: оцінювання, розвиток та державне регулювання: монографія. Кривий Ріг: Вид. Чернявський Д. О., 2019. 356 с.

Підрозділ 4.3.

1. Конституція України від 28.06.1996 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#top> (дата звернення: 08.12.2022).

2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text> (дата звернення: 08.12.2022).

3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 08.12.2022).

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 23.12.2022).

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вирішення питання колективної власності на землю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні: Закон України від 10.07.2018 р. № 2498-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2498-19#Text> (дата звернення: 09.12.2022).

6. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень: Закон України від 01.07.2004 р. № 1952-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1952-15#Text> (дата звернення: 09.12.2022).

16. Костякова А. А. Облік і групування витрат за статтями в галузі рослинництва. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 4. С. 147 – 150.
17. Костякова А. А. Облік витрат на виробництво продукції рослинництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2010. 20 с.
18. Лень В. С. Співвідношення понять «непродуктивні витрати» і «втрати» та їх класифікація. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 10. С. 33 – 37.
19. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132. URL: <http://zakon.nau.ua/doc>.
20. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ.; за ред. С. Ф. Голова. Київ : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. 736 с.
21. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. *Галицькі контракти*. 2000. № 5. С. 82 – 87.
22. Ожегов С. И. Словарь русского языка: ок. 57000 слов / С. И. Ожегов; под ред. Н. Ю. Шведовой. М. : Русский язык, 1983. 816 с.
23. Панасик В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект. Тернопіль : Астон, 2005. 288 с.
24. Пашигорева Г. И. Системы управленческого учета и анализа. СПб: Питер, 2002. 176 с.
25. Пожарицкая И. М. Бухгалтерский подход к определению затрат. *Экономика и управление*. 2004. № 1. С. 33 – 35.
26. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для відшкодування втрат від пошкодження посівів сільськогосподарських культур внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 серпня 2021 року № 885. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/885-2021-%D0%BF#Text>.
27. Скрипник М. І. Затрати і витрати: проблема трактування понять. Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (13). URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_1/stat26.pdf.
28. Соколов Я. В. Учет затрат – от теории к практике. *Бухгалтерский учет*. 2005. № 6. С. 44 – 47.
29. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.
30. Сук Л. Облік виробництва і калькулювання собівартості продукції сільськогосподарських підприємств. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2001. № 18. С.43 – 44.
31. Сук П. Облік нестач і втрат від псування цінностей. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2009. № 5 (230). С. 28 – 44.
32. Ткаченко Н. М. Теоретико-методологічні проблеми формування бухгалтерського фінансового обліку. Київ : А.С.К., 2001. 348 с.
33. Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. Управління витратами підприємства. Київ : Центр навальної літератури, 2006. 120 с.
34. Хорнгрен Ч., Дж. Фостер. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. М. : Финансы и статистика, 1995. 415 с.
35. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємств: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2002. 656 с.
36. Юровский Б. С. Себестоимость продукции: планирование, учет, анализ. Харьков: Центр Консульт, 2003. 208 с.
37. Ярмоленко В. П. Об учете производственных потерь. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 1993. № 9. С. 42 – 43.
38. Ярмоленко В. П. Про формування собівартості сільськогосподарської продукції. *Економіка АПК*. 1999. № 8. С. 64 – 65.
39. Ярмоленко В. П. Про недоречності в обліку кругообігу засобів. *Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи*. Ч. III. Організація управлінського обліку та визначення собівартості. Київ : Інститут аграрної економіки, 2003. С. 9 – 14.

Підрозділ 4.6.

1. Кучеркова С. О. Сутність прибутку та методика визначення фінансового результату діяльності підприємств. *Економіка АПК*. 2005. № 5. С. 78 – 84.
2. Кучеркова С. О. Стан та напрями вдосконалення податкового адміністрування. *Облік і фінанси*. 2018. № 3. С. 105 – 110.
3. Кучеркова С. О. Бухгалтерський і податковий аспекти визначення прибутку: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 35. С. 459 – 465.
4. Кучеркова С. О. Вдосконалення складу звітності як шлях до підвищення інвестиційної привабливості підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 2 (69). С. 69 – 75.
5. Малуґа Н. М. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2004. № 2 (28), С. 119 – 130 с.
6. Податковий кодекс України зі змінами і доповненнями: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Станкевич В. Прибуток є, а грошей немає. Де гроші? *БалансАгро*. 2019. № 26 – 27. С. 8 – 12.
8. Хомин П. Учетное обеспечение отчетности о финансовых результатах должно быть методологически обоснованным. *Бухгалтерский учет и аудит*. 2004. № 6. С. 9 – 15.

Підрозділ 4.7.

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 9, ст.89. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>.
2. Оцінка справедливої вартості : Міжнародний стандарт фінансової звітності МСФЗ 13 (International Financial Reporting Standards (IFRS) 13). Міжнародна рада стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Board (IASB)). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068#Text.
3. Визначення справедливої вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань : Додаток до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19(П(С)БО 19 {із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів № 989 (z0962-02) від 10.12.2002, № 756 (z0539-08) від 31.05.2008. URL: <https://i.factor.ua/ukr/law-124/section-592/article-11686>.
4. Pozdnyakov Yuri, Bratishko Igor. (2022). Quantitative indicators determination of economic measurements results uncertainty at independent evaluation reports reviewing and forensic expertise performance. *Vzdelávanie a spoločnosť VII. Medzinárodný nekonferenčný zborník*. Renáta Bernátová, Tetyana Nestorenko (Eds.) Prešovská univerzita v Prešove (Slovakia), 2022. 236 p. Pp. 128 – 170. URL: <https://www.pulib.sk/web/kniznica/elpub/dokument/Bernatova17>; <https://www.pulib.sk/web/pdf/web/viewer.html?file=/web/kniznica/elpub/dokument/Bernatova17/subor/9788055529363.pdf>.
5. Поздняков Ю. В., Братішко І. Г. Теоретичне підґрунтя методик встановлення невизначеності результатів економічних вимірювань, здійснюваних методами незалежної експертної оцінки. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства Юстиції України. Економічні науки*. Випуск 1 (05), 2022. Частина 1. Видавничий дім «Гельветика», Одеса, 2022. С. 31 – 41.
6. Поздняков Ю. В. Невизначеність результату незалежної експертної оцінки. Монографія. LAP Lambert Academic Publishing, 2021. 473 с. URL: https://www.amazon.com/Business-Money-Ukrainian-Books/s?rh=n%3A3%2Cp_n_feature_nine_browse-bin%3A3291465011.
7. Про розгляд Звіту про результати аналізу стану публічних (державних) закупівель у 2017 році : Рішення Рахункової палати України № 13-1 від 31.05.18 р. URL: <https://www.slideshare.net/NataSokhar/2017-109941161>.
8. Псьота В. О. Обліково-аналітичне забезпечення публічних закупівель в закладах освіти державного сектору. Дис. на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 071 Облік і оподаткування. URL: https://ztu.edu.ua/ua/science/files/onelife/diser_Psyota.pdf.
9. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету міністрів України № 1440 від 10.09.2003 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.
10. Поздняков Ю. В., Садовенко Ю. П. Визначення терміну корисного використання нематеріальних активів з від'ємним зносом. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць* (ISSN 2313-4569); за ред. М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса: Одеський національний економічний університет. 2018. № 2 (66). С. 65 – 76.
11. Pozdnyakov Yuri V., Glushko Evgeniy V. (2020). Property price-forming features with taking into account periodic and accumulated depreciation coefficients alternating character over a long-time lifecycle period. Monograph 42. The role of technology in the socio-economic development of the post-quarantine world. Edited by Magdalena Gawron-Lapuszek, Andrii Karpenko. Publishing House of Katowice School of Technology, Katowice (Poland), 2020, 467 p., pp. 293 – 309. URL: <http://www.wydawnictwo.wst.pl/uploads/files/97fe3268ac47772767207e77cd92eb6.pdf>.
12. Pozdnjakov Ju. V., Lapishko M. L. (2020). Intangible assets fair value determination with taking into account their depreciation/obsolescence alternating sign-changed character over separate periods during economic life. *International independent scientific journal*, 2020, № 21, Vol. 2, pp. 30 – 40. ISSN 3547-2340. URL: <http://www.iis-journal.com/arhiv>.
13. Pozdnyakov, Yuri; Lapishko, Maria. (2020). Features of goodwill valuation and accounting as intangible asset with the negative depreciation/obsolescence. – Organizational problems of life quality management in the conditions of globalization. Monograph. Editors: Marian Duczmal, Tetyana Nestorenko. Opole : The Academy of Management and Administration in Opole (Poland), 2020; ISBN 978-83-66567-20-7; Publishing House WSZiA, Opole, 2020, pp. 428, illus., tabs., bibls. Pp. 358 – 368.
14. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2001. № 47. ст. 251. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>.
15. Івченко О. Оцінка справедливої вартості основних засобів. URL: <https://pareto.com.ua/ua/blog/oczinka-spravedlivoyi-vartosti-osnovnih-zasobiv>.
16. European Business Valuation Standards EBVS-2020. First edition. URL: https://www.tegova.org/data/bin/a5eb153bd35c79_TEGOVA_EVSB_2020_Without_Cover.pdf.
17. Беседина В. Н., Волкова Е. Е. Ценообразование : учеб. пособие. М. : Экономистъ, 2006. 141 с.
18. Гелеверя С. М., Жовтяк Г. А. Ціноутворення. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків : ХНАМГ, 2009. 101 с.
19. Бабур Л. Г., Лялюк О. Г. Ціни і ціноутворення. Вінниця : Вінниц. нац. техн. ун-т, 2004. 120 с.
20. Садовенко Ю. П., Поздняков Ю. В. Вплив початкової ціни на вартість продажу майна при його примусовій реалізації з відкритих публічних торгів. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 3(25). С. 85 – 91.
21. Поздняков Ю. В., Садовенко Ю. П. Аналіз механізму формування цін при вимушеному продажі активів з аукційних торгів. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). № 4. С. 145 – 152.
22. Поздняков Ю. В., Садовенко Ю. П. Визначення похибки незалежної оцінки вартості нерухомості на підставі цін продажу. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Том 29 (68). № 6, с. 151.

23. Про затвердження Порядку атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз : Постанова Кабінету Міністрів України № 595 від 02.07.2008 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2008-%D0%BF#Text>.

24. Маркус Я. І., Поздняков Ю. В. Аналіз достовірності результатів оцінки. *Матеріали XXIX Міжнародної науково-практичної конференції «Оцінка бізнесу та нерухомості, асоційованої з бізнесом», 16 – 17 вересня 2021 р., м. Одеса. Вісник оцінки. № 1 (62), січень-березень 2022. С. 31 – 39.*

25. Поздняков Ю. В., Братішко І. Г. Проблемні питання виконання судово-економічних експертиз звітів із незалежної експертної оцінки вартості активів. *Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. Вип. 1(26). С. 108 – 124. DOI: 10.32353/khrife.1.2022.07.* Національний науковий центр «Інститут судових експертиз експертиз ім. засл. проф. М. С. Бокаріуса», Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого. Харків, 2022. URL: <https://khrife-journal.org/index.php/journal/article/view/514/572>.

Підрозділ 4.8.

1. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств (наказ Міністерства аграрної політики України № 132 від 18.05.2001 р.). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

4. Утенкова К. О. Внутрішній аудит в аграрних підприємствах: проблеми і перспективи розвитку URL: <https://magazine.faaf.org.ua/vnutrishniy-audit-v-agrarnih-pidpriemstvah-problemi-i-perspektivi-rozvitku.html>.

5. Міжнародні Стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. 1312 – зовнішні оцінки: Інститут внутрішніх аудиторів України, 2021. 17 с. URL: https://www.apu.com.ua/wp-content/uploads/2021/03/%D0%9B%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D1%86%D1%8C_%D0%9C%D0%A1%D0%9F%D0%9F%D0%92%D0%90-1312.pdf.

6. Дмитренко О. М. Формування системи внутрішнього аудиту на підприємстві. Таврійський державний агротехнологічний університет. 2013. № 2(5). С. 116 – 126. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(5\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(5)_17).

7. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258 VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>.

8. Макаренко А. П., Меліхова Т. О., Чакалова Н. С. Теорія і методика документування в обліку та аудиті: навчальний посібник для здобувачів вищої освіти за рівнем бакалавра зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування» за денною та заочною формою навчання, Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 400 с.

9. Облікові політики та облікові оцінки за правилами МСФЗ. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9895>.

10. Accounting Considerations Related to Coronavirus Disease 2019. IFRS in Focus. (March 2020). URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ng/Documents/audit/ng-IFRS-in-Focus-CoronavirusDisease%202019.pdf>.

11. Танасієва М. М., Смола М. Р. Аспекти формування облікової політики суб'єктів господарювання за мсбо. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8450> DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.106.

12. Antoniuk, O., Kuzyk, N., Zhurakovska, I., Sydorenko, R. & Sakhno, L. (2020). The Role of «Big Four» Auditing Firms in the Public Procurement Market in Ukraine. *Independent Journal of Management & Production*, 11(9), 2483-2495. URL: <http://dx.doi.org/10.14807/ijmp.v11i9.1432>.

Список використаних джерел до розділу 5.

Підрозділ 5.1.

1. Brown, G.; Washburn, A. The Fast Theater Model (FATHM). *Mil. Oper. Res.* 2007, 12, 33 – 45.

2. Lanchester, F. W. *Aircraft in Warfare: The Dawn of the Fourth Arm*; Constable and Co. London, UK, 1916.

3. Kress M. Modeling armed conflicts. *Science*. 2012 May 18;336(6083):865-9. DOI: 10.1126/science.1217724. PMID: 22605764.

4. Moshe Kress, Kyle Y. Lin, Niall J. MacKay (2018) The Attrition Dynamics of Multilateral War. *Operations Research* 66(4):950-956. URL: <https://doi.org/10.1287/opre.2018.1718>.

5. Washburn, A.; Kress, M. *Combat Modeling*; Springer: New York, NY, USA, 2009. Vol. 139.

6. William R. Richardson's Model of Arms Races: Description, Critique, and an Alternative Model. *Casparly Source: International Studies Quarterly*, Vol. 11, № 1 (Mar., 1967), pp. 63 – 88.

7. Арнольд В. И. «Жесткие» и «мягкие» математические модели. М. : МЦНМО, 2004. 32 с.

Підрозділ 5.2.

1. Червак О. Ю. Надкритерії паретівської згортки в багатокритеріальній оптимізації. Дисертація на здобуття наук. ступеня канд. фіз.-мат. наук. Ужгород, 1998. 100 с.

2. Червак О. Ю. Надкритерії в однокритеріальній оптимізації. Науковий вісник УжНУ, Вип. 27, серія «Математика і інформатика». Ужгород, 2015. С. 163 – 168.

3. Червак О. Ю. Теорія оптимального вибору. Підкритерії паретівської згортки критеріїв. Науковий вісник УжНУ, Вип. 30, серія «Економіка». Ужгород, 2010. С. 28 – 30.

4. Червак Ю. Ю. Оптимізація. Непокращуваний вибір. Ужгород : Ужгородський національний університет, 2002. 312 с.

Список використаних джерел до розділу 6.

Підрозділ 6.1.

1. Водні ресурси на рубежі XXI ст.: проблеми раціонального використання, охорони та відтворення / За редакцією академіка УЕАН, д.е.н., проф. М. А. Хвесика. Київ : РВПС України НАН України, 2005. 564 с.
2. FAO. 2022. The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture – Systems at breaking point. Main report. Rome. URL: <https://doi.org/10.4060/cb9910en>.
3. Tracking water to make the most of it. URL: <https://www.fao.org/fao-stories/article/en/c/1381233>.
4. FAO. 2015. Towards a water and food secure future. Critical Perspectives for Policy-makers. Rome URL: https://www.worldwatercouncil.org/sites/default/files/Thematics/FAO_WWC_Water_and_Food_WhitePaper.pdf.
5. FAO. 2022. The importance of sustainable water management. URL: <https://www.fao.org/land-water/water/ru>.
6. Once again, US and Europe way ahead on daily calorie intake. URL: [News.un.org](https://www.un.org/news/press/docs/2022/220915.us.eu.calories.en.html).
7. Для виробництва 1 кг м'яса потрібно 15000 літрів води. URL: <https://pigua.info/uk/post/news/dla-virobnictva-1-kg-masa-potribno-15-000-litriv-vodi>.
8. The OECD Principles on Water Governance. URL: <https://www.oecd.org/governance/oecd-principles-on-water-governance.htm>.

Підрозділ 6.2.

1. Вовчак О., Кулиняк І., Гальків Л., Павлишин М., Горбунко Т. Удосконалення діагностики кризи на підприємстві: фінансово-економічний зріз. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. № 3(38). С. 292 – 303. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v3i38.237459> (дата звернення: 10.03.2022).
2. Гончаренко Н. В. Реорганізація ресторанного бізнесу в умовах пандемії коронавірусу COVID-19. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2021. № 3 (120). С. 40 – 45.
3. Дія. Бізнес. Підтримка бізнесу в умовах війни. URL: <https://business.diia.gov.ua/wartime> (дата звернення: 23.09.2022).
4. Звіт №Еу-03-21 Львівського національного університету імені Івана Франка: Про науково-дослідну роботу «Розширення асортименту солодоців зі збагаченою біологічною цінністю як антикризовий захід для підприємств малого бізнесу» ДР№ 0122U000679 / За ред. наукового керівника Павлишин М. Л. Львів. 2022. 62 с.
5. Міністерства та Комітету цифрової трансформації України. Дія. Бізнес. URL: <https://thedigital.gov.ua/projects/business> (дата звернення: 23.09.2022).
6. Отримання мікрогранту від EU4 Business. URL: <https://diia.gov.ua/services/otrimannya-minigrantu-vid-eu4business> (дата звернення: 23.09.2022).
7. Павлишин М. Л., Захарчин Р. М. Про антикризові заходи підприємств харчової індустрії. Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку: тези доповідей III Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. [Київ], 27 жовтня 2022 р. Київ : КНУБА. 2022. С. 105 – 107.
8. Пивовар А. О., Гришко С. В. Безпекова культура бізнесу як елемент захисту від гібридних загроз. Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці: матеріали II Міжн. наук.-практ. конф. [Київ], 07 грудня 2021 р. Київ : ДУІТ. ХНУРЕ. 2021. С. 289.
9. Семенчук Т. Б., Дембик А. Д. Удосконалення оцінки ефективності антикризового управління для транспортних підприємств. Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці: матеріали II Міжн. наук.-практ. конф. [Київ], 07 грудня 2021 р. Київ : ДУІТ. ХНУРЕ. 2021. С. 152.
10. Шевченко О. Ю., Сімахіна Г. О., Шевченко А. О. Оздоровче харчування в контексті продовольчої безпеки в Україні. *Наукові праці НУХТ*. 2020. Том 26, № 6. С. 37 – 43
11. Giannopoulos G. The Landscape of Hybrid Threats: A Conceptual Model / G. Giannopoulos, H. Smith, M. Theodoridou. Ispra: European Commission. 2020. URL: <https://euhybnet.eu/wp-content/uploads/2021/06/Conceptual-Framework-Hybrid-Threats-HCoE-JRC.pdf> (дата звернення: 02.09.2022).
12. Shevchenko O. Yu., Simakhina H. O., Shevchenko A. O. Ozdorovche kharchuvannia v konteksti prodovol'choi bezpeky v Ukraini. [Healthy nutrition in the context of food security in Ukraine]. *Scientific Works of NUFT 2020*. Volume 26, Issue 6. pp. 37 – 43 [in Ukrainian].

Наукове видання

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

Колективна монографія

Надруковано у ПП «Астрая»
Свідоцтво про державну реєстрацію
серія ДК № 5599 від 19.09.2017 р.
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б, кв. 4
Підписано до друку 07.02.2023 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура ШРИФТ.
Друк різнографічний. Умовн. друк. арк. 19,79
Наклад 500 шт. Замовлення 2023-140

Видавництво ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
E-mail: astraya.pl.ua@gmail.com, веб-сайт: astraya.pl.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5599 від 19.09.2017 р.

Друк ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
Дата державної реєстрації та номер запису в ЄДР
14.12.1999 р. № 1 588 120 0000 010089

